

Un día nevado a finales de 1927, Bucky, un joven ejecutivo corporativo rendido ante la vida, estaba decidido poner punto final a aquella situación. Unas 10 personas de cada 100.000 habitantes se suicidan cada año mundialmente. Y Bucky iba a ser una de ellas. A principios de ese año, su primera hija había fallecido y él había perdido su trabajo como presidente de una empresa constructora. Durante años había estado acosado por el miedo al fracaso y ahora su miedo más grande se había hecho realidad. Había perdido a su primera hija y había perdido su trabajo, sin ahorros a los que apoyarse con su esposa que acababa de la luz a su segunda hija, sin perspectivas de empleo y con una familia hambrienta. Él solo veía una opción, había decidido saltar de un puente para que su familia pudiera obtener el pago del seguro de vida.

De pie en el puente, mirando hacia abajo, se dio cuenta de algo que definiría el resto de sus días. Bucky se cuestionó, si ya estaba dispuesto a terminar con su vida, no tenía nada que perder tratando de vivir de una manera totalmente diferente hasta ahora, dado que ya estaba preparado para morir, pues el tiempo que le quedaba podría verse simplemente como un experimento para ver qué podía aportar a la humanidad. No importaba si no funcionaba, es que no tenía nada que perder. Ese hombre era Richard Buckminster Fuller, quien se convirtió luego en uno de los científicos más productivos del siglo 20, publicó más de 30 Libros y fue uno de los primeros activistas medioambientales, dejando atrás un gran legado de ideas. Al final de su vida compartió ese momento decisivo en el que decidió soltar el miedo a fracasar para siempre y empezó a ver su vida como un experimento buscando hacerla lo más productiva posible. Buckminster Fuller fue capaz de crear una vida extraordinaria.

Si lo analizamos fríamente, vemos claro que para tener una vida extraordinaria debemos tener muchos días extraordinarios, días en los que logramos nuestras metas de productividad. Una vida extraordinaria es la suma de muchos días ideales, pieza por pieza cada día va construyendo el futuro. Así es como podemos crear un negocio o una vida extraordinaria.

Cuando ves a alguien que ha tenido muchos éxitos en la vida, no suele ser por un evento concreto. Se ve el éxito, pero detrás no estamos viendo todos los días que han llevado a estas personas a este punto, la mayoría de las veces lo que hay detrás son muchos días de buena ejecución. Lo que nos lleva a múltiples resultados en el tiempo. Si tenemos días extraordinarios, tenemos más posibilidades de tener una vida extraordinaria.

La importancia de la priorización

Dónde centramos el foco hace toda la diferencia, se habla mucho de que el tiempo es nuestro recurso de más valor. Claro que sí, pero también es igual de importante nuestra atención, la atención que usamos y cómo la usamos es un recurso de máximo valor, la capacidad de acertar en donde pones tu atención, en

qué priorizas es una actitud que solo viene de repetir el hábito. Las actitudes son la buena ejecución de hábitos a lo largo del tiempo.

El plan de 10 años

Nunca sabremos dónde vamos a estar en 10 años o en 20 años, pero para poder encontrar realmente nuestras prioridades tenemos que empezar desde arriba. ¿Qué es lo que vemos de nosotros en el futuro? Buscar crear una visión de nosotros y de nuestros negocios a largo plazo realmente nos obliga a analizar qué es importante. Si realmente el negocio actual nos puede llevar a dónde queremos ir, si está alineado a nuestros valores. Todo esto nos permite ser más estratégicos, y nos permite ver si realmente lo que tenemos delante tiene sustancia o es, pues puramente una oportunidad a corto plazo.

El modelo que utiliza y Jeff Bezos nos puede servir como un indicador de cómo saber en qué planificar. Se basa en buscar cosas que no van a cambiar en el tiempo. Él lo explica así: ***es difícil para nosotros imaginar que dentro de diez años los clientes querrán precios más altos, menos selección o entregas más lentas. Nuestra creencia en la durabilidad de estos pilares nos da la confianza necesaria para invertir en su fortalecimiento.*** Amazon se ha centrado en cosas que nunca van a cambiar, precios bajos, selección amplia y entrega rápida. Prueba de ello es donde está hoy Amazon. Si planificamos con cosas que no cambian, podemos crear una estrategia que dura en el tiempo.

El plan de 90 días

El mundo está moviéndose a un ritmo veloz, lo que hoy es cierto, mañana ya no es cierto. Algunas de las ideas y suposiciones que eran válidas hoy ya no lo son. Tener una visión a largo plazo ahora nos permite aterrizarla en un periodo más corto, en 90 días. Las cosas en este mundo cambian muy rápido. Google a lo mejor, pues ha decidido cambiar algo o Facebook cada día prácticamente salen nuevas opciones tecnológicas, nuevas plataformas, es fácil ver que planificar solo con una visión a largo plazo ya no es viable en estos tiempos, sin embargo, una mejor solución es tener metas a 90 días, porque 90 días comprimen el tiempo para darnos enfoque y el enfoque para el emprendedor es igual a un superpoder. Siempre hay que estar mirando a optimizar para nuevas oportunidades, 90 días te permiten evaluar con más rapidez que está funcionando y también qué no está funcionando, y así utilizar esta información en tu beneficio para ir más rápido.

Peter Drucker, gran consultor y profesor de negocios, hablaba del peligro de usar la lógica como algo que ya no era válido y él decía que ***el mayor peligro en tiempos de turbulencia no es la turbulencia, es actuar con la lógica de ayer.*** Con la rapidez con la que obtenemos nueva información, planificar con más de 90 días ya no es viable, ya no es una opción.

Tu plan de cada día

Ahora bien, no todas las acciones valen igual, podemos invertir una hora en una actividad y nos puede dar 10X o incluso 100X. Y hay otras que nos dan cero resultados o incluso hasta nos restan. Tenemos los siguientes tipos de valor para nuestras actividades en la curva de productividad: acciones de rendimiento de por vida, acciones de rendimiento alto en 90 días, acciones de rendimiento bajo y acciones de rendimiento negativo.

1. Acciones de rendimiento de por vida

Las acciones de rendimiento de por vida no solamente pueden tener un impacto en nuestro plan de 90 días. Pueden tener un impacto a largo plazo en todo lo que hacemos, tienen la posibilidad de dar un retorno de 100X porque son acciones que cuando las implementamos no solo nos dan un retorno hoy, sino que lo pueden dar, pues en el resto de nuestra vida. Si cogemos el ejemplo de la adquisición de actitudes clave, estas actitudes nos pueden dar un retorno a corto plazo, pero también tienen un impacto para siempre en nuestro quehacer diario. Si, por ejemplo, aprendemos a dominar un área fundamental como es la comunicación, no solo nos afecta en el negocio a la hora de sacar mejores resultados, sino que también nos afecta en nuestras vidas, nos permite sacar un mayor rendimiento con cada campaña en nuestros negocios y también en nuestras conversaciones a lo largo de los años.

2. Acciones de rendimiento en 90 días

Las acciones de rendimiento alto de 90 días son aquellas que hacen que nuestro sprint de 90 días vaya adelante. Son las acciones que hemos decidido que van a movernos a la línea del éxito. Si dedicamos una parte importante implementando estas acciones, entonces, podemos tener el efecto compuesto de 10X con el tiempo. Acciones como, por ejemplo, crear un Webinar que vende, hacer entrevistas para contratar a un buen comercial estrella o reposicionar nuestros productos y servicios con un nuevo enfoque de marketing. Todas estas son áreas que hacen que tú puedas hacer grandes saltos en un sprint de 90 días. La idea importante que debemos comprender aquí es que los resultados extraordinarios residen en que la mayor parte de nuestro tiempo se invierta en acciones de rendimiento de por vida y de 90 días.

3. Acciones de rendimiento bajo

Cando hablamos de acciones de bajo rendimiento, hablamos de acciones que otros pueden hacer, que son fáciles de delegar y donde nosotros no aportamos nada más allá que hacer el trabajo. Las acciones de bajo rendimiento se dan cuando, pues, por ejemplo, en vez de contratar a un profesional de programación, intentamos hacerlo nosotros por nuestra cuenta o se da cuando estamos publicando post en las redes sociales todos los días sin haber definido primero nuestra

estrategia de marketing digital, o cuando estamos hablando con potenciales clientes que no son los correctos porque no hemos definido bien a quién queremos vender y a quién mejor podemos ayudar.

4. Acciones de rendimiento negativo

Es fácil tener incorporadas las acciones de rendimiento negativo en nuestro día a día sin que nos demos cuenta, por ejemplo, cuando estamos con nuestra cuenta de Facebook en vez de con algo más productivo o cuando estamos viendo las noticias en vez de estar enfocándonos en el negocio. Las horas y los minutos suman una hora cada día en acciones de rendimiento negativo, son 365 horas en un año, suficiente tiempo en un año para invertir en adquirir nuevas aptitudes de alto rendimiento de por vida.

Idea importante que tenemos que comprender:

Es imposible lograr grandes resultados si un porcentaje importante de nuestro tiempo está enfocado en acciones de rendimiento bajo o en acciones de rendimiento negativo, por lo tanto, tenemos cuatro acciones que podemos tomar: acciones de rendimiento de por vida, acciones de rendimiento alto en 90 días, acciones de rendimiento bajo o acciones de rendimiento negativo. El empresario de éxito premia las acciones que dan rendimiento de por vida y en 90 días.

Cómo encontrar tus prioridades

La práctica de encontrar tus prioridades puede ser una de las actitudes más importantes que tú puedes tener como empresario, como empresaria, la actitud es simplificar para ir a lo esencial, es lo que puede hacer que centres todos tus esfuerzos para hacer un salto en tu crecimiento, así que vale la pena estudiar y practicar esta área. Y hay dos modelos de los que vamos a hablar a continuación en este episodio para encontrar tus prioridades.

1. La teoría de las restricciones

El primer modelo es la teoría de las restricciones. Un sistema es tan fuerte como su punto más débil. Concéntrate en el cuello de botella, busca el punto débil para dar el salto. Eliyahu Goldratt dio con una teoría que cambió para siempre el mundo de la fabricación. Es un modelo que podemos utilizar para encontrar oportunidades, para entender este modelo vamos a empezar entendiendo la definición de potencial. La definición de potencial **es la capacidad no usada que se puede desarrollar en el futuro**. Si usamos tu negocio para aplicar este modelo, actualmente tiene una capacidad no usada. Tienes delante de ti, ventas potenciales que tú puedas desarrollar. Eliyahu Goldratt desarrolló la teoría de las limitaciones y la conclusión a la que llegó Eliyahu es que en cada sistema hay una limitación o una restricción que hace que el sistema no pueda funcionar de manera óptima.

La teoría de las limitaciones se basa en cinco puntos correlativos de aplicación: identificar las limitaciones del sistema, decidir cómo explotarlas, subordinar todo a la decisión anterior, superar la restricción del sistema, es decir, elevar su capacidad, y si en los pasos anteriores se ha roto una restricción, regresar al paso 1 y no permitir la inercia. Si, por ejemplo, la limitación es que en este momento no tienes a alguien clave dentro del equipo o a un colaborador externo que te pueda ayudar en sacar ciertas tareas, hasta que tú no encuentras a esta persona, siempre tendrás un cuello de botella. El enfoque ahora se convierte en quitar este cuello de botella del sistema. Si lo entendemos como una cadena, la cadena solo es tan fuerte como el eslabón más débil. Este modelo de la teoría de las restricciones nos permite encontrar el punto más débil y convertirlo en una oportunidad.

2. El modelo del primer dominó

El otro modelo es el modelo de la primera ficha de dominó. En el libro de solo una cosa de Gary Keller. Él habla de buscar y encontrar esta ficha de dominó que cuando la tumbas genera una reacción en cadena, la pregunta es, ¿Qué es lo único que podría hacer ahora que facilitaría todo lo demás? Encontrar la ficha del dominó que hará que todas las piezas caigan. Del mismo modo que este modelo nos dice que escojamos la ficha de dominó correcta, la secuencia correcta es clave, porque si escogemos bien, las otras piezas del dominó irán cayendo, hay que poner la primera ficha de manera correcta, esto es fundamental.

Día ideal

Para poder crear el futuro que queremos, tenemos que enlazar múltiples días ideales. Los días ideales se componen de la implementación de cosas que realmente hacen, que nuestro negocio y que en nuestra vida crezcan para el futuro. Solo cuando realmente somos buenos priorizando nuestras acciones e implementando con enfoque, es cuando podemos crear la vida que queremos.

En conclusión, no podemos ser productivos si procrastinamos. Por lo tanto, la prioridad número uno es vencer esta resistencia. Somos nuestros hábitos, si queremos ser productivos, tenemos que ser capaces de incorporar hábitos ganadores que nos permitan rendir más y ser más productivos. Una vida extraordinaria es la suma de muchos días extraordinarios. Y saber escoger lo que hacemos, dónde ponemos nuestra atención es una de las actitudes más importantes si queremos ser más productivos.