



Libro La pasión en el trabajo

Cómo encontrar el trabajo que ama y pasar el mejor momento de su vida

Lawler Kang y Mark Albion
FT Prentice Hall, 2005
Primera Edición: 2005
También disponible en: Inglés

Reseña

En este libro, Lawler Kang le brinda ayuda si se siente infeliz o no se siente realizado en su carrera. El proceso de auto-evaluación de las “Cinco P” que diseñó surge de la filosofía de que debemos vivir cada momento a pleno, ya que “no tenemos nueve vidas” como el gato de la leyenda. Es probable que ya haya escuchado hablar de estos conceptos, pero los ejercicios y listas de evaluación que propone Kang lo ayudarán a actuar en consecuencia. Su estilo honesto, pero excesivamente entusiasta y técnico, sumado al peculiar tipo de letra de difícil lectura exacerban la confusa tendencia a tropezar con sus propios clichés. *BooksInShort* considera que el libro será interesante para aquellas personas que se sienten inextricablemente atascadas en carreras poco gratificantes para poder superar estos obstáculos. Kang puede ayudarlo a emprender un viaje hacia la realización y la felicidad.

Ideas fundamentales

- Las “personas que a duras penas se ganan la vida” se centran en sus necesidades financieras a corto plazo, en lugar de centrarse en sus deseos y objetivos. No se gane la vida a duras penas; puede optar por un camino mejor.
- Lograr el “equilibrio” entre el trabajo y la vida es imposible, porque el trabajo forma parte de la vida.
- Las personas buscan controlar sus vidas, pero existen “factores x,” como ser, enfermedades, desastres naturales e incluso coincidencias positivas que no se pueden controlar.
- Para vivir la vida a pleno, utilice el “Proceso de las cinco P.” “Pasión, pericia, prioridades, plan y prueba.”
- No es fácil cambiar de vida, pero con disciplina, usted puede vivir a su manera.
- Elabore un plan por escrito para incrementar sus posibilidades de triunfar.
- Deje asentadas aquellas cosas por las que le gustaría que lo recuerden cuando fallezca y, luego, viva la vida de acuerdo con esa misión.
- Las personas apasionadas por el trabajo se sienten activas, fuertes y optimistas. La felicidad que sienten es contagiosa.
- La pasión en el lugar de trabajo es un factor que impulsa al éxito de ese lugar de trabajo.
- Si genera su propio nicho, será el único que pueda ocuparlo.

Resumen

“¿Estoy pasando el mejor momento de mi vida en el momento adecuado?”

La mayoría de las personas tienen sueños que nunca logra hacer realidad. A duras penas, se ganan la vida. Trabajan para pagar las cuentas y esperan que algún día, si logran ganar mucho dinero y comprar un montón de cosas, la vida será mejor. No obstante, existen estudios que demuestran que una vez que las personas logran satisfacer sus necesidades básicas, acumular más dinero no las hace más felices.

“No vale la pena hacer algo sin pasión, tanto en el ámbito empresarial como en el personal.”

Las personas que se ganan la vida a duras penas intentan tener el control de sus vidas: un objetivo digno. Sin embargo, es imposible lograrlo debido a los “factores x,”

que son eventos que ocurren en la vida, como enfermedades, desastres naturales e incluso coincidencias positivas. Sólo se vive una vez. Por ello, evalúe su situación con honestidad. El optimismo o el pesimismo infundados son sólo piedras en el camino.

“Si el dinero habla, también puede mentir.”

No confunda la riqueza o el estatus social con el éxito personal. Piense en aquellas cosas que realmente le importan. ¿Cómo quiere que lo recuerden después de que fallezca? Elabore un plan para vivir y trabajar, de acuerdo con sus pasiones. Cuando trabaja en lo que ama, el “trabajo” deja de ser trabajo y se transforma en vida.

“El Proceso de las cinco P”

Las Cinco P representan preguntas que debe hacerse así mismo, si desea vivir feliz y lograr sus objetivos de vida:

1. “Pasión”: “¿Cuál es su misión?”
2. “Pericia”: “¿Qué es lo que 'su yo apasionado' hace mejor?”
3. “Prioridades”: “¿Qué es lo más importante para usted, en qué momento de la vida se encuentra?”
4. “Plan”: “¿Cómo salir al mercado?”
5. “Prueba”: “¿Cómo financia su plan?”

“Si usted ama lo que hace, la vida le presentará innumerables manifestaciones brillantes: relaciones más enriquecedoras, menos estrés, una sensación general de felicidad, y muchas cosas más.”

Las cinco P se suman entre sí. Por ejemplo, “pasión + pericia = opciones de trabajo o de ‘carrera’.” Las P también son “reiterativas.” No va a formularse estas preguntas una sola vez. Tendrá que volver a formularse una y otra vez, a medida que avance y que cambie su situación.

Malcolm Gladwell, autor del best-seller *The Tipping Point (El punto crítico)*, sostiene que para comenzar una tendencia, muchas veces, lo único que hace falta es dar un pequeño impulso a un “determinante clave” o factor social, que la lleve a la cima. Es posible que usted ya conozca sus propios determinantes clave, aquellas cosas que lo motivan, como el amor por su familia y por sus amigos o la preservación del mundo natural. El proceso de las cinco P no generará cambios drásticos en esos determinantes, sino que los sacudirá hasta que encuentre su punto crítico y su vida cambie.

“El éxito consiste simplemente en hacer lo que quiere; lo que nació para hacer; aquello que sus pasiones le recuerdan permanentemente que debería estar haciendo.”

Para llevar a cabo todos estos pasos es necesario que esté concentrado, pero, probablemente, el quinto paso, el de la “prueba” o ejecución de su plan, es el que exige la máxima disciplina. La “disciplina” no proviene de fuentes externas, como sucedía cuando era niño y la maestra lo amenazaba con castigarlo si no terminaba la tarea. La disciplina del adulto proviene de su interior. Elimine todo aquello que lo distraiga e invierta su tiempo en implementar los elementos del plan que usted mismo elaboró.

“La primera P: Pasión”

Muchas personas pierden contacto con su “interior” por las exigencias de la vida cotidiana, por correr tras el dinero o por buscar un trabajo prestigioso. Dedíquese a identificar la combinación única de sus pasiones. Pregúntese qué lo motiva realmente. ¿Qué es aquello que le gusta tanto hacer, que hasta lo haría gratis o incluso le pagaría a alguien para que le permita hacerlo? Algunos jóvenes describen la pasión de las siguientes formas:

- “La pasión es lo que nos mantiene en movimiento. Nos da vida.”
- “Es como escuchar mi canción preferida. Uno siempre sabe cómo sigue antes de que termine.”
- “Es algo de lo no te puedes desprender, que te acompaña desde que te despiertas hasta que te vas a dormir.”

“Poner en práctica sus pasiones puede transformar un simple trabajo en el trabajo de su vida.”

Definir sus pasiones le permitirá descubrir y articular su “misión, aquello que nació para hacer.” Las “metapasiones” respaldan su misión. Son las razones por las que ama hacer las cosas que hace. Si bien sus intereses pueden cambiar, es probable que sus metapasiones permanezcan constantes. Si su metapasión es “presionarse y exigirse,” es posible que quiera empezar a practicar ciclismo en una *mountain bike*. Todo aquello que hace para concretar sus metapasiones son las “liberaciones,” el contento de su vida. El proceso de *brainstorming* o lluvia de ideas puede ayudarlo a encontrar su misión, sus metapasiones y sus liberaciones. Siga estos cuatro pasos:

1. “Formule el marco”: dibuje una pirámide. Su misión está en la cima; sus metapasiones, en el medio; y sus acciones, en la base, agrupadas en cuatro secciones: “antecedentes,” “estilo de vida,” “qué y cuándo” e “inspiración.” También puede dividir cada sección en lo que le gusta y lo que le disgusta.
2. “Identifique sus acciones”: en la sección “antecedentes,” indique su experiencia laboral y académica. En “estilo de vida,” enumere sus pasatiempos y otras actividades de las que disfruta. En “qué y cuándo,” mencione las actividades que le gustaba hacer cuando era adolescente. Según los psicólogos, éstas son las que indican cuál es su mejor plan de carrera. En “inspiración,” enumere a sus mentores.
3. “Lleve a cabo una sesión de *brainstorming* para identificar sus posibles metapasiones”: busque patrones en las actividades de las que ha disfrutado en el trabajo, en las actividades recreativas, en sus intereses de joven y en sus mentores. Estos patrones le indicarán cuáles son sus metapasiones, que podrá incluir en la parte media de la pirámide.
4. “Busque patrones ascendentes y descendentes”: al observar las dos secciones inferiores de su pirámide, podrá identificar inmediatamente cuál es su misión. De lo contrario, no podrá completar su misión en el triángulo superior de la pirámide. Posiblemente tenga que repetir el proceso.

“La segunda P: Pericia”

La pericia está representada por sus habilidades, talentos, convicciones y experiencias. Pregúntese cuatro cosas:

1. “¿Cuáles son mis cualidades innatas?”
2. “¿Qué me fascina hacer?”
3. “¿Cuáles son mis valores personales?”
4. “¿Qué experiencias de vida deseo aprovechar y llevar a cabo?”

“Usted es el único y sólo el único que puede garantizar que su plan se implemente según su criterio.”

Sus habilidades y talentos pueden variar, según el contexto. Un vendedor que cree en lo que vende es más competente en su trabajo que uno que no. Elabore un “balance general” de sus habilidades personales, valores y experiencias, que tenga cuatro cuadrantes:

1. Activos a corto plazo: aquellas habilidades que le encanta aplicar y en las que sobresale.
2. Pasivos a corto plazo: aquellas cosas que le desagradan o aquellas habilidades de las que carece.
3. Activos a largo plazo: pueden ser de dos tipos: los valores que aprecia en el lugar de trabajo y las experiencias positivas que desea repetir.
4. Pasivos a largo plazo: incluyen los valores que rechaza y las experiencias por las que aún no atravesó.

“Para ser el mejor, debe ser brillante en algo y amar hacer ese algo.”

Los pasivos a largo también incluyen “el patrimonio del fundador”: la cantidad aproximada de tiempo que le queda por vivir, según la expectativa de vida promedio.

Si está insatisfecho con su trabajo, es posible que su balance general revele la razón inmediatamente. Por ejemplo, si trabaja en una gran burocracia y uno de sus pasivos es que desconfía de las autoridades y se aburre fácilmente, posiblemente esté en problemas. “La tercera P: Prioridades” A medida que su vida cambia, también cambian sus prioridades. Puede seguir obteniendo lo que quiere, si basa sus aspiraciones en la realidad y en el trabajo arduo. Haga una lista de sus prioridades actuales, teniendo presente que nunca puede “equilibrar” el trabajo y la vida. No se deje presionar por los demás. Asegúrese de que las prioridades que escribe provengan de su interior y no haga algo, sólo por creer que es lo que “debería hacer.”

“Poner en práctica su pasión, del modo que la defina, sin tener un plan táctico y un plan financiero es simplemente inconcebible.”

Coloque su lista de prioridades en un lugar donde usted y otros puedan verla, por varios motivos. Le hará recordar que sabe efectivamente cuáles son sus prioridades. Se mantendrá concentrado. La lista representará una especie de contrato celebrado con usted mismo y le recordará el compromiso que asumió.

“La cuarta P: Plan”

Una vez que haya aprendido cuáles son sus verdaderas pasiones, pericia y prioridades, estará en condiciones de “salir al mercado.” El marketing personal es como cualquier otro tipo de marketing: debe demostrar que lo que ofrece es único y valioso. Responda a estas preguntas en su plan:

- “Declaración de la misión”: ¿Cuál es su objetivo final?
- “¿Qué hará la empresa?”: ¿Qué hará usted? ¿Quiénes serán sus clientes?
- “¿Cómo ganará dinero la empresa?”: ¿Por qué razones considera que su emprendimiento será rentable?
- “¿Cómo se promocionará la empresa?”: ¿Cuál es su eslogan? ¿Cómo llegará a los clientes potenciales?
- “Necesidad de socios”: ¿Quién trabajará con usted y cómo los convencerá para que se unan a su proyecto?
- “Gestión”: ¿Qué habilidades aporta usted al proyecto?
- “Consejo de asesores”: ¿Cómo obtendrá el apoyo de otros profesionales?
- “Hitos del proyecto”: ¿Qué debe cumplir y en qué plazo?
- “Inversión necesaria”: ¿Cuánto dinero necesita y cómo lo obtendrá?
- “Estrategia de salida”: ¿Cómo harán usted y sus inversores para retirar el dinero del proyecto?

“La quinta P: Prueba”

La verdadera prueba de la viabilidad de su plan es comprobar si puede obtener financiamiento para llevarlo a cabo. Los inversores tienen que estar seguros de que usted puede seguir adelante. Obtener respaldo financiero puede ser una tarea estresante, pero a continuación se mencionan algunas sugerencias a tener en cuenta:

- No aparte a las personas a las que está tratando de convencer. Analice seriamente las sugerencias que le hagan y no se ponga a la defensiva.
- Las personas no invierten en ideas; invierten en personas. Deben confiar en usted.
- Si su plan es realmente personalizado, usted será el único que esté preparado para llevarlo a cabo.
- Mantenga a los inversores informados de su progreso y muéstreles resultados.
- Agradezca a todos los que lo han ayudado de alguna forma. Demuéstreles su agradecimiento sincero.

“La única persona que puede comprometerse con sus decisiones es usted.”

A continuación se presentan algunos consejos para hacer una presentación:

- Prepare y presente información en forma concisa y siguiendo un orden lógico y transmítale a la audiencia lo que desea, en forma clara y directa.
- Las personas procesan la información de distintas formas. Utilice elementos por escrito, gráficos y comunicación oral para exponer sus argumentos.
- Eduque, no venda.
- Entregue a la audiencia una copia impresa de su presentación antes de retirarse.

Sobre los autores

Lawler Kang sufrió una neurisma cerebral y varias operaciones complejas; obtuvo un MBA y actualmente es orador y consultor de negocios. **Mark Albion** es autor del best-seller *Making a Life, Making a Living*.
