

# LEVERAGE

How to Create Your Own  
“Tipping Points”  
in Business and in Life



“Give me a lever long enough and a place to stand,  
and I could lift the world.”  
—Archimedes

**DARBY CHECKETTS**

Foreword by Steve Chandler,  
author of *100 Ways to Motivate Others*  
Copyright © 2006

## Libro Apalancamiento

### Cómo crear sus propios “puntos críticos” en los negocios y en la vida

Darby Checketts

Career Press, 2006

También disponible en: Inglés

## Reseña

Darby Checketts utiliza la teoría del efecto palanca del matemático griego Arquímedes como metáfora para encontrar palancas que pueda utilizar para levantar sus propias cargas y superar con éxito los desafíos de la vida. El autor postula “25 claves para lograr un efecto palanca excepcional,” que son bastante elementales pero genuinas, utilizando anécdotas, reflexiones personales e historias, retomando a menudo el tema de la fe. Sus consejos de auto-ayuda son filosóficos más que factibles de llevar a la práctica, aunque también indica pasos concretos a seguir, mayormente en la primera parte. *BooksInShort* recomienda este libro sencillo para aquellos que buscan inspiración y guía.

## Ideas fundamentales

- El concepto de efecto palanca se basa en la teoría de Arquímedes de utilizar palancas para levantar cargas pesadas.
- Con las palancas adecuadas, usted puede elevarse y también puede elevar a su familia, a sus amigos y a todo su mundo.
- Para lograr sus objetivos, elabore una lista de las 150 cosas que desea lograr en la vida.
- Nadie puede alcanzar el éxito y la realización por usted, debe aprender a hacerlo por sus propios medios.
- La visión es el efecto palanca que moviliza el cambio. Imagine el futuro que desea.
- El deseo transformado en determinación alimentará su visión.
- Formar sociedades y entablar relaciones con otras personas lo fortalece.
- Usted controla las ideas y los sentimientos que tiene acerca de usted y de su mundo.
- El compromiso es la decisión de ignorar los obstáculos y seguir adelante.
- El dinero no es una palanca. No obstante, las cosas que puede hacer con el dinero generan un efecto palanca.

## Resumen

### El poder de las palancas

Arquímedes, el gran matemático griego, dijo, “Denme una palanca suficientemente larga y un punto de apoyo y podré levantar el mundo.” En términos metafóricos, todo el mundo tiene desafíos que superar y problemas que resolver. Las siguientes “25 claves del efecto palanca” lo ayudarán a determinar “dónde está parado,” qué puntos de apoyo están disponibles y qué palancas puede utilizar para elevar su vida.

### “Clave del efecto palanca N° 1 – Cerca del Kilimanjaro”

El punto de partida para lograr sus objetivos es dejar asentadas las 150 cosas que desea hacer antes de morir. Piense a lo grande. Idear un plan para convertir sus sueños en realidad hace que todo sea posible. Sus metas pueden incluir empezar a practicar un nuevo deporte o hobby, aprender un idioma, o sacar al Hemingway que vive en usted y viajar al Kilimanjaro.

### “Clave del efecto palanca N° 2 – La vida es mejor con soportes”

Las empresas elaboran políticas de marketing, finanzas y relaciones que reflejan sus valores y cultura. Piense en estas estrategias como los “libros” de la empresa. Luego, imagine soportes a cada lado de estas hileras de libros que se denominen “Propósito principal” y “Enfoque en el cliente,” que están allí para evitar una caída.

### “Clave del efecto palanca N° 3 – Los cinco aspectos de la vida”

Existen cuatro áreas en común en la vida de todas las personas: “familia y amigos, comunidad, carrera y uno mismo.” Puede existir una quinta área representada por su religión o por un hobby especial. Las personas suelen sentir la necesidad de establecer prioridades, anteponiendo el trabajo a la familia, o anteponiendo la familia a ellas mismas. No obstante, cada área es importante. No sacrifique ninguna de sus necesidades. En lugar de buscar un equilibrio constante, concéntrese en el presente y comprométase a pleno. “Donde sea que esté, esté allí.”

### “Clave del efecto palanca N° 4 – Escuche la voz del grillo”

Ray Charles era un niño pequeño cuando perdió la vista y se cayó. El primer instinto de su madre fue correr a ayudarlo, pero se contuvo. En un momento, Ray dejó de llorar y empezó a escuchar. Escuchó a un grillo y, siguiendo el sonido del chirrido que emitía, finalmente pudo atraparlo. Al igual que Ray Charles, se aprenden dos cosas escuchando la voz del grillo. Uno toma conciencia de que nadie puede ayudarnos verdaderamente y de que se debe adquirir la fuerza interior necesaria para manejarnos en la vida.

### “Clave del efecto palanca N° 5 – ¿Quién está del otro lado del mundo?”

Existe una interconexión entre todas las cosas y todas las personas del mundo. Establezca relaciones de causa y efecto y determine qué papel cumple usted. Haga una elección. ¿Quiere tener un impacto positivo o negativo en el mundo que lo rodea?

### “Clave del efecto palanca N° 6 – Visión: Desmitifíquela y concrétele”

La visión es una herramienta poderosa del efecto palanca. Imaginar el éxito antes de que suceda puede movilizar el cambio. Sea lo suficientemente ambicioso como para obligarse a indagar en lo profundo y maximizar sus capacidades. Deje asentadas sus visiones y elabore una lista de lo que necesita para hacerlas realidad.

### “Clave del efecto palanca N° 7 – Céntrese en sus principios: ¡Haga lo correcto!”

Para poder construir cimientos de bienestar, es necesario conocer y actuar según sus convicciones. Por ejemplo, si robar está en contra de sus principios, nunca tendrá que tomar la decisión de no hacerlo cuando ingresa a una tienda. Esta decisión ya es intrínseca de su persona. No obstante, algunos principios son demasiado dogmáticos. Ser flexible le permite estar abierto a nueva información y a reevaluar las cosas.

### “Clave del efecto palanca N° 8 – Poténcielo con deseo, pasión y determinación”

¿Cómo puede hacer para apalancar sus sueños y metas? Primero, debe tener un deseo que se transforme en una pasión. La pasión se transforma en determinación y posibilita su visión. Comience el proceso indagando en lo profundo de su ser y decidiendo qué es lo que realmente desea.

### “Clave del efecto palanca N° 9 – ¿Qué debe ceder para triunfar?”

Entender qué lo motiva realmente le permitirá comprometerse con sus sueños. Entienda por qué tiene determinado deseo y cómo hacer para transformarlo en realidad. Puede que no sea fácil, pero si lucha por sus sueños como estos se merecen, supera obstáculos y da esos pasos difíciles pero necesarios, disfrutará del éxito aún más.

### “Clave del efecto palanca N° 10 – La mejor inversión”

Usted puede tener sus propios sueños, pero recuerde que vive en un mundo lleno de otras personas. Para fortalecerse, invierta en formar sociedades y entablar relaciones. Dedique tiempo a aquellos que le importan, resérvese sus opiniones y descubra qué necesitan y desean. Pero fundamentalmente, comuníquese.

### “Clave del efecto palanca N° 11 – Combinar dirección con perspectiva”

Usted se ha fijado un propósito, una visión y un objetivo. Lo que necesita ahora es perspectiva. Cuando los empleados de DuPont se embarcaron en un nuevo proyecto, se guiaban por la siguiente pregunta: “¿Qué es posible en teoría?” Esta pregunta le permite pensar a lo grande. No limite sus ideas, pero céntrate en aquellas acciones que se puedan concretar.

### “Clave del efecto palanca N° 12– Sentido de pertenencia y administración”

Su perspectiva del mundo depende de que se guíe por el “sistema del propietario” o el “sistema de la víctima.” Como propietario, asume responsabilidad por sus decisiones, relaciones y resultados. En el sistema de la víctima, no admite tener el control sobre los hechos de su vida. Las víctimas están “un poco comprometidas,” pero los propietarios lo están plenamente.

### “Clave del efecto palanca N° 13– Liderazgo e influencia”

La mejor forma de liderar es dando el ejemplo. Para identificar cuáles son las cualidades de liderazgo que más admira, piense en dos o tres líderes a quienes desea emular y enumere las características que los han engrandecido. Los líderes suelen tener cualidades contradictorias: son decisivos, pero flexibles, poderosos, pero

humildes. Son “maestros de las dicotomías.” Los grandes líderes son humildes, virtud que genera confianza: el “efecto palanca más importante de todos.”

### **“Clave del efecto palanca N° 14 – La verdad”**

La mayor parte de las personas perciben la verdad a través de tres lentes: “Dios, ciencia y aquello que da resultado.” La verdad genuina se basa en principios que perduran, a pesar del tiempo, el lugar o las circunstancias. No obstante, la verdad es algo que debe descubrir por usted mismo, nadie puede imponérsela.

### **“Clave del efecto palanca N° 15 – Los campos de fuerza”**

Las tres fuerzas humanas principales son las siguientes: “la fuerza activa, la receptiva y la conciliadora.” La fuerza activa lo mueve a actuar. La fuerza conciliadora lo ayuda a alinear sus acciones con el sentido de lo que está bien y de lo que está mal. La fuerza receptiva le permite experimentar con las personas que lo rodean, sin juzgarlas.

### **“Clave del efecto palanca N° 16 – Compromiso”**

El compromiso es la decisión de seguir adelante, el resultado de un proceso meticuloso de reflexión y planificación. Lo que comienza como un sueño, se transforma en un deseo que alimenta su determinación y dedicación. El compromiso representa la palanca que permite concretar las cosas.

### **“Clave del efecto palanca N° 17 – Acuerdo”**

El elemento esencial que hace que un equipo sea excepcional es la capacidad de los integrantes de tratar posibles problemas antes de que ocurran. Este tipo de propósito en común define los parámetros de comportamiento del grupo y las acciones de sus integrantes. Sin este tipo de acuerdos, la tarea de dirigir gente es frustrante e inútil.

### **“Clave del efecto palanca N° 18 – Razonamiento”**

Al enfrentarse a un desafío o a una oportunidad, aplique un “razonamiento eficaz.” Dé rienda suelta a su imaginación, trascienda ese lugar donde se siente cómodo y los límites que usted mismo se impone. El razonamiento genera un efecto palanca que permite alcanzar logros sorprendentes.

### **“Clave del efecto palanca N° 19 – Aprendizaje”**

La educación es el efecto palanca para el futuro. Le permite aprovechar las oportunidades y triunfar. El aporte más importante que puede hacer a la comunidad es ayudar a las personas a descubrir los beneficios del aprendizaje.

### **“Clave del efecto palanca N° 20 – Mecanismos”**

Un mecanismo es un “medio a través del cual se provoca un efecto o se logra un objetivo y a través del cual, dicho efecto o logro se puede reproducir fácilmente.” Por ejemplo, la constitución de Estados Unidos es un mecanismo de gran eficacia. Para triunfar, genere y aplique sus mecanismos y herramientas personales que le permitirán reproducir procesos que hayan dado resultados exitosos en el pasado. Cuando incorpora estos métodos, se convierten en costumbres en las que puede confiar.

### **“Clave del efecto palanca N° 21 – Sociedades”**

El mecanismo más poderoso con que cuentan los seres humanos son las sociedades. Con un socio, usted puede lograr mucho más que si actúa solo. Las mejores sociedades son aquellas que combinan fortalezas y debilidades que se complementan entre sí. Un socio puede aportar nuevos conocimientos y percepciones.

### **“Clave del efecto palanca N° 22– El dinero y la riqueza”**

El dinero en sí no es una palanca, pero lo que hace con el dinero, sin dudas, puede generar un efecto palanca. Tenga en cuenta estas sugerencias a la hora de acumular riqueza:

- No permita que el dinero se convierta en su principal objetivo.
- Gaste su dinero en las cosas, en las organizaciones benéficas y en las personas que valora.
- Nunca comprometa sus principios por dinero.
- Utilice su riqueza para prepararse para el futuro.

### **“Clave del efecto palanca N° 23 – Exuberancia”**

La dicha y el placer son las palancas que permiten levantar una carga pesada. Dirigir a un empleado muy motivado es más fácil que generar entusiasmo donde no existe. Cuando un gerente creativo y apasionado de una tienda de libros B. Dalton se metió en problemas por una idea de promoción que fracasó, su jefe le respondió: “No debes preocuparte, tenemos dinero para pagar la fianza de empleados creativos.”

### **“Clave del efecto palanca N° 24 – ¿Qué rol cumple el amor?”**

Los mejores líderes aman a sus empleados y a sus clientes. Valoran el servicio más que sus intereses personales. Donde no hay amor, ese vacío se llena rápidamente

con la auto-suficiencia, el egoísmo y la codicia. El amor es el efecto palanca que necesita para experimentar las emociones humanas más profundas.

**“Clave del efecto palanca N° 25 – Su propuesta de valor”**

¿Puede definir su propuesta de valor personal, es decir, la palanca que necesita para elevarse? Con ella, podrá levantar su ánimo y sus principios, como así también a su equipo, empresa y comunidad. Su propuesta de valor se basa en la fe que tenga en usted mismo, en su propósito y en su dios.

**Sobre el autor**

**Darby Checketts** y su esposa fundaron una empresa de desarrollo profesional en 1985. Ha trabajado con cientos de empresas en 25 países. Elaboró el programa “Customer Astonishment” para ayudar a sus clientes a comprender el efecto palanca. Es autor de seis libros, entre los que se destacan *Customer Astonishment* y *Dancing in Peanut Butter*.

---

---