

GREGORY CAJINA

COACHING PARA EMPRENDER

*Cambia tu rumbo.
Despide a tu jefe.*



Madrid - Buenos Aires - México

ÍNDICE

Agradecimientos	XI
Prólogo	XIII
Introducción	XXI

PARTE I:

NUESTRO SISTEMA HA DEJADO DE FUNCIONAR

1. El fin del jefe	3
2. Un sistema imperfecto	13

PARTE II:

CREANDO TU 2.0

3. Descubriendo tu 2.0	23
4. Carrera profesional 2.0	37
5. Dinero 2.0	49
6. Educación 2.0	55

PARTE III:

CAMBIANDO TU RUMBO

7. Éxito	63
8. Creando tu modelo	81
9. Circuitos de dinero	91
10. De Empleado 1.0 a Emprendedor 2.0	103
11. Despidiendo a tu jefe	117

PARTE IV:

ÉXITO COMPARTIDO

12. Creando mayor éxito	125
Epílogo	137
Acerca del Autor	145

AGRADECIMIENTOS

Si tuviera que plasmar en papel el total de personas y sus contribuciones tanto a mi profesión como a mi desarrollo como persona, posiblemente dedicaría más espacio de lo que ocupan las páginas de este texto que sostienes en tus manos.

Quisiera agradecer a los miles de lectores que, tras leer *'De Empleado a Millonario'* se pusieron en contacto conmigo para pedir 'más'. Su empuje ha sido, en gran parte, determinante para que estas páginas vean la luz, gracias a la paciencia y profesionalidad de la Editorial Díaz de Santos.

Igualmente, quisiera mostrar aquí mi máximo respeto y admiración profesional por las empresas con las que colaboro regularmente, y particularmente en los últimos cuatro años. Gracias a ellos he podido desarrollar y aplicar un consolidado repertorio de técnicas, herramientas y reflexiones que más de uno recordará con una sonrisa cuando las encuentre en estas páginas.

A los especialistas en emprendeduría, psicología, neurociencia, finanzas y coaching por su infinita sabiduría¹: sabéis quiénes sois y, aun así, preferisteis manteneros en la sombra. Gracias por vuestra generosidad.

¹ Naturalmente, y a pesar de haber perseguido ser particularmente escrupuloso en la revisión de los textos, he de asumir en primera persona cualquier error que pudiera haber en los mismos. Como anticipo quisiera aclarar que, en los casos en los que empleo el masculino para desarrollar una descripción o enumerar un ejemplo, mi intención es siempre la de no segregar ante si el protagonista, o el lector al que me dirijo, es hombre o mujer. Simplemente recorro a la mayor simplificación y fluidez del texto con un propósito integrador sin pretender entorpecer el mismo con puntualizaciones de género.

A los clientes que me confiaron sus propias cuestiones, sea como consultor, coach o profesor, pues gracias a ellos he podido seguir respetando uno de los principios que creo hacen que el mundo sea tan seductor: seguir aprendiendo por el mero placer de aprender.

A mi familia, por haber aportado cordura cuando los últimos tiempos invitaban a perderla severamente. Os estaré eternamente agradecido.

A mi pareja y amigos, por haber sido mucho más que un faro en la tormenta mientras cruzaba aquel periodo de duelo en vida.

A ti, sí, apreciado lector, apreciada lectora: gracias por confiarme el tiempo que vas a dedicar a leer las próximas páginas. Confío en que, al concluir las, haya sido capaz de crear una pequeña chispa que te acerque con mayor ardor a aquello a lo que aspiras.

Y por último, y más importante, a mis hijas, por su inmensidad absoluta.

PRÓLOGO

HAY OTRA MANERA

“Hijo mío, no te veo sentado en un despacho durante los próximos cuarenta años”, fue lo que dijo, cuando yo contaba con apenas veinticinco años, una noche que volvía de trabajar tras dos meses y medio, viajando, sin sábados ni domingos; unas setenta horas de trabajo por semana.

Estaba cansado, vencido.

Harto.

La conversación fue tan breve como inesperada. Ni pretendí sacar el asunto, ni sospeché que esas palabras fueran a cambiar mi manera de ver el mundo.

Algo, definitivamente, no estaba funcionando.

Solo el tiempo le dio la razón a mi madre.

Han pasado ya unos cuantos años desde esa reveladora noche. Es conocido que cuando uno está más fatigado, más hastiado, cuando uno tiene las barreras bajadas, es cuando los comentarios más inocentes o casuales calan en lo más hondo de nuestra estructura mental, disparando conexiones neuronales, *ideas*, que previamente no habíamos siquiera considerado.

Como, de hecho, sucedió entonces.

En aquel tiempo trabajaba en el mundo de la consultoría de empresas, donde desarrollábamos proyectos para prestigiosos clientes.

Viajábamos mucho y dedicábamos miles de horas cada mes para solventar los problemas empresariales de clientes que, aparentemente, no podían (o tenían el tiempo) para resolver por sí mismos, y para lo que confiaban en nuestra buena disposición, saber-hacer (y a veces, en fin, una portentosa imaginación).

Cada día nos permitía, además de sesudos ejercicios para resolver esos dilemas organizativos, una infinidad de oportunidades para relacionarnos e interactuar con profesionales de un amplio espectro de disciplinas; personas todas con una historia que contar, profesionales procedentes de las más diversas esferas, ya fueran directores generales o contables, becarios o presidentes, insignes académicos o millonarios sin estudios curtidos por sí mismos en la *universidad de la calle*.

Cuando me quise dar cuenta, mi vida prácticamente giraba en torno al trabajo en una rutina tan predecible que, sigilosamente, iba engullendo mis días, mis noches, mis relaciones, mis amistades, mis años.

A fin de cuentas, *para eso* había ido uno a la universidad, *para eso* se le había preparado, *a eso* se le destinaba.

Lógicamente, todos esos miles de horas entregadas en la empresa no se *regalaban* porque sí.

¿A cambio de qué estábamos entregando nuestro precioso tiempo?

¿A cambio de gloria?

¿De posición?

¿Quizás de riqueza y prestigio?

Alguna pizca de cada una tal vez, si bien dependía del momento, de la situación, del 'éxito' del proyecto... aunque este fuera siempre fugaz, efímero.

Artificial.

Sin embargo, la razón principal por la que un gran número de nosotros acabábamos yendo a trabajar, fuera en consultoría o en infinidad de otros muchos puestos y sectores, era arribatadamente más terrenal, práctica, tangible. Permanente en el tiempo.

Muchos de nosotros terminábamos levantándonos cada mañana, desafiando con heroicidad a la ley de la gravedad (y a las sábanas),

aún maltrechos por las largas horas del día anterior, para trabajar a cambio de, sencillamente...

Una nómina.

Una nómina que siempre parecía ser insuficiente; el precio por muchas, *muchísimas* horas de dedicación y por el privilegio de trabajar para destacados clientes.

El precio por la posibilidad de engrosar el currículum y ascender con mayor celeridad en la escala corporativa.

... o por el honor de, simplemente, tener derecho a un trabajo.

¿LIBERTAD? FINANCIERA. O TRABAJAR POR... UNA NÓMINA

Una nómina que, sí, crecía relativamente cada año si las valoraciones de los jefes eran las adecuadas (la otra alternativa era el despido). Una nómina que, cada vez que aumentaba, era motivo de celebración entre todos los compañeros; una alegría que duraba lo que duraba el tiempo de percatarnos de que la nueva mensualidad, aun acrecentada, volvía a ser *injusta, insuficiente, desmotivadora* para lo que queríamos hacer con ella:

Gastarla.

A fin de cuentas, todos aspirábamos a comprarnos ese coche, ese piso, ese viaje —o un deportivo descapotable, un chalet familiar, y unas vacaciones de lujo.

¡Para eso habíamos ido a la universidad! ¡Para eso habíamos estudiado tanto y pulido con tanto esmero nuestras habilidades! ¡Para eso habíamos aprendido los trucos en el arte de *vendernos a nosotros mismos* en los duros procesos de selección!

Para, por fin, tras años de apretarse el cinturón en los años de escuela, poder vendernos al mejor postor —aquel que iba a acercarnos más a la “*libertad financiera*” que otorga el poder usar ese dinero cada mes para comprar, para adquirir la comodidad, satisfacción, felicidad servida en cómodos plazos de esos soñados símbolos de éxito y prosperidad.

Pero... un momento.

¿“*Libertad financiera*”?

¿Eso era entonces lo que significaba “*libertad financiera*”?:

¿Disponer de una cada vez mayor autonomía para poder *comprar* sin tener que mirar el precio?

¿Disfrutar de la posibilidad de ahorrar a fin de mes para regalarnos aquellos caros *caprichitos* que todos nos merecemos de vez en cuando?

¿O quizás era la capacidad de someternos, voluntariamente, a la obligación (no opción) de pagar aquellas deudas a las que nos íbamos comprometiendo ya desde nuestra veintena/treintena para financiar esas *nuevas* necesidades, a través de tarjetas de crédito, préstamos, hipotecas...? A fin de cuentas, cuanto mayor es una nómina, mayor es la capacidad de endeudamiento de la persona... y mayor el número de cosas que comprar.

Sin embargo, esa dinámica tan excitante podía analizarse desde otra perspectiva.

Si resultaba que, efectivamente, sin esa nómina no podíamos pagar todo lo anterior, y si, precisamente, ese salario dependía de un empleador que disponía (naturalmente) de la prerrogativa de subirla (o no) según sus propias decisiones, fueran estas objetivas (si existe tal cosa) o arbitrarias, entonces, realmente...

¿Teníamos tanta *libertad financiera* como nos creíamos?

¿Qué pasaría entonces en el caso de que se produjera un despido... como tantos que efectivamente se están consumando cada día?

¿Qué sucede cuando se trasladan algunas áreas de producción a otros países, como de hecho ocurre cada semana en todo el mundo?

¿Cuál es la consecuencia de ser adquiridos por una empresa de la competencia, transformando por el camino a un porcentaje de plantilla capacitada y experimentada en redundante y repentinamente superflua, como de hecho resulta cada mes?

La respuesta es clara:

Que esa *libertad financiera*, así concebida, resulta ser un artificio:

Un mundo de *fantasía de éxito y prosperidad* que, *de facto*, encadena incluso al empleado más cualificado, sea operario o consejero delegado, a esa nómina.

Una hoja de papel a la que apenas se echa un vistazo cada mes durante los años, pocos o muchos, que el propio jefe conceda...

... salvo cuando ese empleado se da cuenta, a final de mes (si no antes), de que el dinero que gana *no* es suficiente para pagar todos los gastos necesarios (o elegidos) para vivir la vida que anhela.

Y es en ese momento cuando se recurre a lo que, en primera instancia, es más sensato:

Ahorrar.

Ser más consciente de las compras. Mirar con precisión los precios. Comparar antes de adquirir ningún producto o servicio. Reflexionar cuidadosamente antes de decidir adquirir algo superfluo — máxime si implica endeudarse con el banco.

‘En junio de 2006, el gobernador del Banco de España lanzaba una nueva advertencia: el incremento del gasto de las familias no puede sustentarse durante mucho tiempo con el crecimiento de la deuda a niveles como los actuales.’

‘En junio de 2009, España contribuía con 2 de cada 3 nuevos parados en la Unión Europea.’

¿Cuál es pues la suma de *deuda + ausencia de nómina*?

Unos lo llaman crisis.

Otros son más constructivos. Lo llaman: hora de actuar.

En nuestro anterior libro, “De Empleado a Millonario: Lo que no te enseñaron en la Escuela acerca del dinero y deberías saber para hacerte rico” (Díaz de Santos, 2007) hablamos sobre el significado de esa *terrible* palabra de seis letras que provoca tantas emociones y decisiones en miles de millones de personas a cada instante:

Dinero.

El dinero, en sí, como se apuntaba entonces, no *vale* mucho. El coste del *papel* de un billete de 500€ no es muy diferente al de un paquete de doce rollos de papel higiénico (y en oferta) en el supermercado de tu barrio.

Y, sin embargo, quien lo tiene dispone de la capacidad de adquirir muchas *cosas*; todas las que nos bombardean día tras día a través de los medios, la publicidad, las promociones; las mismas que adquieren nuestros vecinos, familiares, amigos, colegas, y que nos dejan irremediabilmente atrás si no les imitamos rápidamente.

Es natural. Así parece que salimos programados de fábrica.

No obstante, no nos engañemos:

Tener dinero y adquirir muchas *cosas* no necesariamente quiere decir que la persona sea rica, o próspera, o pudiente.

O 'feliz'.

En realidad, la verdadera prosperidad consiste en SABER GENERAR, HACER CRECER, PROTEGER Y COMPARTIR riqueza que, como se explicaba en aquel texto, son los cuatro aprendizajes necesarios para avanzar financieramente en un mundo en el que *hacer lo mismo que estamos haciendo hasta ahora no basta* para conseguir aquello que deseamos, *de verdad*, para nuestras vidas.

Aquel libro fue escrito para aquellos profesionales, jóvenes o veteranos, que comienzan a percibir que debe haber *algo más* que dedicar una vida entera al trabajo para otro. Desde su publicación he podido conversar, formar y hacer coaching con docenas de personas que han *abierto* su corazón para compartir conmigo sus metas y objetivos profesionales, personales y financieros.

Ellos son los que me animaron a escribir el libro que tienes en tus manos.

LO QUE ESTE LIBRO PUEDE HACER POR TI

Alvin Toffler dijo en cierta ocasión:

LOS IGNORANTES DEL SIGLO XXI NO SERÁN AQUELLOS QUE
NO SEPAN LEER O ESCRIBIR,
SINO AQUELLOS QUE NO SEPAN
APRENDER,
DESAPRENDER, Y
VOLVER A APRENDER.

Durante los últimos años, se está produciendo un inquietante crecimiento del grado de desencanto personal y profesional causado, en gran parte, por la carrera laboral, el estrés, la situación financiera personal-familiar y la inseguridad en los trabajos.

Probablemente, ya hayas oído algunas *señales de alarma* en boca de tus conocidos, de los clientes que tienes como coach o, incluso, de

ti mismo, al ir o volver de la oficina, de tu trabajo; durante una de esas interminables e inútiles reuniones; acaso mientras oías los monólogos (sermones, broncas, discursos estratégicos o chorradas) de tu jefe... O tal vez el domingo al acostarte o al regreso de unas vacaciones:

“Estoy cansado de este trabajo.”

“No lo aguanto más.”

“Mi jefe no tiene ni idea.”

“Mi jefe es un/a incompetente (inepto, inexperto...)”

“Ni yo mismo me creo que lo que vendemos sea bueno.”

“Me pagan una miseria.”

“¿Cuánto falta para las próximas vacaciones?”

“A ver si me dejan tomarme el puente.”

“Si pudiera, lo dejaba todo y me iba.”

“Un día le voy a decir a mi jefe lo que pienso de veras.”

“La próxima vez, dimito.”

“Si tuviera el dinero (valor, tiempo, ideas, edad) me lo montaba por mi cuenta.”

Si alguna de estas frases te es familiar, tal vez te sirva de *alivio* saber que hay miles de personas a tu alrededor en tu misma situación.

¿“*Alivio*”?

Si consideras que “*alivio*” debe ser igual a “*resignación*”, entonces he de recomendarte, muy vivamente, que corras a devolver este libro: puedes emplear el dinero para mejores fines.

Pero si no encuentras *ningún* ánimo en saber que hay tantas personas en esa misma situación de descontento con sus trabajos, permíteme invitarte a descubrir lo que recogen las próximas páginas.

Entre ellas encontrarás ideas, ejemplos, herramientas prácticas y conclusiones extraídas de las experiencias, vivencias, aprendizajes, reflexiones y conclusiones, propias y ajenas, que han compartido conmigo en estos años de relación profesional y personal muy diversos emprendedores y empleados de todos los estratos con, al menos, un punto en común:

Decidir tomar las riendas de su vida:

- De su éxito profesional.

- De su éxito personal.
- De su éxito financiero.

Gracias por leerlas. Confío que en ellas encontrarás aquello que fue escrito específicamente *para ti* en tu decisión de convertir en realidad tu aspiración como emprendedor, sea por ti mismo o con el acompañamiento de un coach especializado.

Con mis mejores deseos de éxito, como quiera que lo concibas en tu vida,

GREGORY CAJINA
JUNIO DE 2010

INTRODUCCIÓN

Tras publicar mi primer libro en solitario, recibí docenas de e-mails de lectores de medio planeta, desde Buenos Aires a Madrid, de Bilbao a Nueva York, a quienes, a pesar de no conocer de antes, me abrían a sus sueños e ilusiones para esta vida y agradecían el que *De Empleado a Millonario* hubiera aterrizado en sus manos.

Recibía centenares de visitas en la web del libro, en el blog; impartí seminarios e intervine, solo o con mi equipo, en los procesos de coaching de personas de los más variados orígenes, pero que compartían una cosa en común: estaban singular y determinadamente comprometidos consigo mismos en vivir la vida que, por las circunstancias que fueren, no era la que estaban experimentando.

En estos años hemos vivido de cerca las historias de un buen número de personas despedidas de sus trabajos tras largos años de servicio como consecuencia (al menos oficialmente) de una de las peores crisis que está, mientras escribo, golpeando las economías de nuestros estados del bien-estar. Personas sufriendo el acoso de colegas de trabajo en oficinas que no pueden abandonar al estar sometidos a una estructura de costes financieros personales que les obliga a amanecer cada mañana para ir a ganarse la nómina. Inversores en empresas de capital riesgo volviendo a mandar su CV a los bancos en los que trabajaron hace décadas como becarios. Dueños de negocios boyantes quebrando en un abrir y cerrar de ojos...

... pero también hemos visto a aquellas personas que nos compartían sus primeros pasos en crear un negocio. Personas que celebraban el haber conseguido ingresar sus primeros 1.000€ por vías que no fueran sus nóminas. Directores generales montando empresas de contenidos

para móviles. Mujeres desempleadas de mediana edad materializando ideas para servicios geriátricos en cooperativas. Jóvenes dejando bancos y corbatas atrás para diseñar páginas web y plataformas innovadoras. Treintañeros patentando maquinarias agrícolas capaces de aportar mayor valor que sus competidores por un tercio del coste. Estudiantes universitarios creando empresas rentables de organización de eventos. Hombres en edad de jubilación construyendo redes de servicios profesionales a través de modelos de *Prosperidad Compartida*²...

Hay un movimiento en nuestro mundo.

Lo puedes ver con tus propios ojos.

El sistema que nos habíamos inventado y que llevaba funcionando los últimos 150 años posiblemente no vuelva nunca más.

Se acabaron los contratos indefinidos.

Se acabaron las carreras vitalicias.

Se acabaron las *seguras* razones por las que tantos millones de personas se educaron para trabajar para otro.

Ese movimiento está aquí para quedarse. Y lo estamos construyendo entre todos.

Míralo. Disfrútalo. Constrúyelo.

Porque está en código abierto³... y todos pueden contribuir a él:

- Los emprendimientos productivos colaborativos.
- Las redes de trabajo simbióticas.
- Las empresas rentables financiera y socialmente.
- Las redes cooperativas superespecializadas.
- La individualización de la generación de contenidos.
- Las cooperaciones de valor añadido.
- El trabajo (hacer) como expresión del individuo (ser).
- La información transparente inmediata.
- Las inversiones novedosas y responsables.

En las siguientes páginas encontrarás tendencias, realidades, reflexiones, herramientas y técnicas del nuevo modo de hacer las cosas que la crisis, o nuestra propia evolución, ha creado.

² *De Empleado a Millonario*, Editorial Díaz de Santos, 2007.

³ En programación informática: todo por construir.

No sabemos cuánto tiempo nos serán de utilidad en el futuro.

Pero lo que sí sabemos es que hoy ya está aquí este modo de trabajar. De prosperar. De alcanzar nuestro propio éxito.

Es el Capitalismo 2.0.

Un modelo en expansión en el que todos tienen cabida si cumplen con pocos requisitos, como encontrarás a lo largo del libro que tienes en tus manos.

Toma asiento y sé bienvenido. Esta vez va a haber sitio para todos.

Encuentra entre las siguientes páginas aquello que sea para tu mayor provecho y el de tu entorno, tanto si tu cometido profesional pasa por crear tu propia empresa como si intervienes como coach especialista en emprendimientos.

NOTA DEL AUTOR

El Coaching es un proceso por el cual buscamos, y encontramos, que haya cambios reales para responder a problemáticas o situaciones reales.

No es magia. No es esoterismo. No es misticismo.

Sí es detenerse. Reflexionar. Re-enfocar. Diseñar. Planificar. Actuar. Medir. Volver a reflexionar. Volver a actuar.

Sin prisa. Con sumo e innegociable aprecio y respeto sinceros por la persona. Pero sin piedad con las excusas que limitan la capacidad de acción de esa misma persona.

Sí es creativo. Potente. Sólido. Real.

Sí es imagin-acción asociada a la decisión activa y a la medición de los resultados de esa acción.

Quizás no podamos cambiar el problema, pero sí podemos cambiar qué hacer para solventar un problema.

Incluso, muy posiblemente, como personas coacheadas, podemos cambiarnos a nosotros, nuestra perspectiva en relación a ese problema: podemos efectuar esa transición desde observar el problema como espectador, para comenzar a ser protagonista del mismo.

Comenzamos así a usar la palabra 'Yo' como acto primero y último de responsabilidad, de capacidad de responder, a nuestro entorno y el modo en que podemos alcanzar aquello que, por qué no, podríamos llamar nuestro sueño.

¿Acaso hay alguna razón mejor para estar en este mundo que alcanzarlo?

Podemos co-operar, co-laborar (trabajar con nuestra realidad), o seguir queriendo controlarla.

Podemos fluir con esa realidad. Aprender de ella. Adaptarnos a ella. Conocerla. Aceptarla. Reconocer el aprendizaje que por ella, gracias a ella, podemos adquirir. Y responder de la forma más efectiva para nosotros y nuestro mayor bien.

La clave para alcanzar esos logros pasará de este modo por dos opciones (que se multiplican en infinitas) sobre las

que uno tiene la capacidad de decidir como persona coacheada: tú, apreciado _____, apreciada _____, si así lo deseas.

Y es aquí donde te invito a tomar tu primera decisión.

Puedes seguir leyendo las siguientes páginas tal y como venías haciendo hasta ahora. Posiblemente seguirás hallando informaciones que pueden ser de valor para ti. Empléalas a voluntad.

Pero es aquí que deseo parafrasear a un antiguo y apreciado profesor mío: ‘el aprendizaje es experiencia; el resto es información’.

Para ti este libro puede tener algo más que información. Puedes, en efecto, leerlo. O puedes, además, usarlo: escribir en él, anotar tus reflexiones, subrayar lo que te resuene en y para tus circunstancias.

Por eso es que llegados a este punto me permito invitarte a involucrarte, a ‘mojarte’ en tus propias decisiones, para comenzar a generar cambios que sean relevantes, útiles, tangibles, medibles, en tu propia vida.

Para ello, y en la línea metodológica y lingüística del Coaching, encontrarás a partir de este punto espolvoreadas aquí y allá entre las páginas que encontrarás adelante, preguntas concretas sobre las que, tal vez, quieras reflexionar. Es mi modo de, siempre con tu permiso, ofrecerte mi experiencia para ser tu coach durante el tiempo en que las lees.

Algunas se encontrarán entretejidas en el texto; otras, por el contrario, serán más evidentes, en formatos de tabla o gráfico.

La responsabilidad y decisión de acometerlas, el tiempo que les dediques, como siempre, es en última y primera instancia, tuyas. Empléalas en todo su espectro. O crea tus propias preguntas: ante todo, deben servir para ti y tus circunstancias. Personalmente.

Todo comienzo de un gran camino comienza con un pequeño paso:

La decisión de dar ese paso.

PARTE I

Nuestro sistema ha dejado de funcionar

En los momentos de cambio, los individuos que siguen aprendiendo son los que heredarán la Tierra; mientras que los que ya han aprendido se encontrarán maravillosamente equipados para tratar con un mundo que ya no existe.

Eric Hoffer (1902-1983), filósofo y escritor.



1

EL FIN DEL JEFE

GAME OVER

El proceso suele ser el mismo.

Está dolido, lastimado, sorprendido; niega que lo que le está pasando sea cierto. No da crédito.

Verbaliza cosas del tipo:

‘Después de lo que he dado por esta empresa y ahora van y me despiden.’

‘Me he dejado X años aquí, y he conseguido para ellos _____, _____ y _____. A pesar de eso, mira lo que me han hecho.’

‘Mis evaluaciones de desempeño siempre fueron intachables.’

‘Estoy bien conectado en el sector. Conozco a _____, _____ y a _____ y pienso decírselo. Se van a enterar, estos.’

‘Todo lo que esta empresa es me lo debe a mí.’

*‘Con lo bien que me iba con mi anterior jefe, y ahora llega este nuevo ***** y me despide.’*

‘¿Cómo me puede pasar a mí?’

‘¿Dónde voy a encontrar trabajo ahora?’

Algunos se quedan paralizados al principio. Es normal.

Otros se toman un tiempo para descansar.



En ciertos casos, se ponen de inmediato en movimiento: llaman a contactos, amigos, ex colegas, familiares, cazatalentos, para *meterse en la rueda* de trabajar de nuevo.

Algunos lo consiguen antes o después⁴. Hasta que vuelven a encontrarse en la misma situación.

Otros deciden parar máquinas y levantar la cabeza de los raíles sobre los que circula durante tantos años para darse cuenta de que esos raíles...

... han sido puestos por otros.

Llegados a este punto, estos individuos confluyen en la reflexión con personas que, sin haber llegado a pasar por un despido, se plantean tras unos años de servicio a las órdenes de un jefe que no es realmente *esa* la vida a la que aspiran.

Lo definen de diferentes maneras: no se siente motivado, animado, ‘completo’ consigo mismo.

Para contrarrestar ese (des)ánimo, los departamentos de Recursos Humanos (si se permiten esa alegría) de las empresas en las que trabajan se esmerarán en diseñar planes de formación más o menos sofisticados para ‘alinearse’ a estos empleados con los objetivos últimos de los accionistas o los propietarios (que son, vulgo, hacer dinero). Y es aquí donde se encuentra la aparente contradicción: si el empleado se ‘alinearse’, entonces abandona (temporal o indefinidamente) sus propios objetivos vitales (la nómina es, cierto, una poderosa razón); y si no se ‘alinearse’, entonces tiende a rendir exclusivamente lo necesario (respetando escrupulosamente su horario, por ejemplo), lo que previsiblemente se entenderá por la empresa como que que no ‘está suficientemente comprometido’.

Es decir, que la decisión de ‘alinearse’ o no realmente no es tan *opcional* como lo pinta su jefe.

⁴ Tras una ruptura (profesional en este caso), la incorporación a otra empresa a veces se realiza de un modo tan inmediato que a la persona no le da tiempo a un periodo natural de ‘duelo’, ‘recuperación’ (sanación) e introspección (‘¿esto es lo que quiero?’). Ese cambio brusco suele convertirse así realmente en un paso intermedio, y breve en un gran número de casos, en la transición de carreras. ¿Lo bueno?: darse cuenta de que, a veces, para cruzar el río, hay que construir el puente mientras se está encima.

El problema se torna más virulento si tenemos en cuenta que, en el mundo occidental, tenemos los niveles de libertad, educación, salud, bienestar, opciones y capacidad de decisión más altos de la Historia, lo que implica que cada individuo tiende a buscar los modos de realizarse y materializar *su* propio potencial, como quiera que esa persona lo conciba.

Algo, en fin, menos limitante que la situación que acaban sintiendo millones de personas cada mañana: que van a trabajar, a aguantar las órdenes de otros, estrictamente por dinero.

Pero, ¿acaso el dinero es suficientemente motivador para comprometer (de veras) a una persona en nómina?

A algunos, en efecto, les bastará con eso.

Por ahora.

REINVENTAR EL JUEGO

Ciertamente creo que estamos siendo testigos de un cambio de tendencia en el modo en el que las personas escogen su vida profesional. Una especie de ‘efecto rebote’ desde que en 2008 se formalizara públicamente la famosa crisis mundial.

En efecto, por un lado, las grandes corporaciones se van haciendo cada vez más mastodónticas. La crisis en cuestión está permitiendo que cada día tengan lugar docenas de fusiones entre, y adquisiciones de, empresas que, merced a la caída de su valor, acaban convirtiéndose en inversiones muy apetecibles. A fin de cuentas, antes o después la Economía se recuperará y hay que estar bien posicionado.

Por otro lado, el número de individuos que pasan por un proceso de ‘despertar profesional’ (por voluntad u obligación) y que deciden ‘caminar su propio camino’ cada día es más significativo.

Algunos de los que he podido conocer de primera mano:

El médico que crea una escuela infantil.

El prejubilado que monta una consultoría especializada.

La ex directiva de marketing que crea una agencia de profesionales en red.

El ex vendedor que acaba liderando su centro de fitness.

El ex director general que diseña una empresa de contenidos on line.

La ingeniero que se convierte en galerista.

La financiera que crea una empresa tecnológica.

El académico que se convierte en director de su propia red de coaches.

El universitario que comienza una empresa de microcréditos.

El ex ingeniero que crea una red de franquicias para el hogar.

Algunos se lanzaron a la arena por vocación. Otros por obligación. Algunos están teniendo mayor o menor éxito, según su propia definición de lo que eso significa.

Pero todos, sin excepción, están haciendo lo que les *gusta*.

Algo parecido a una plenitud (y aun a pesar de los altibajos que conlleva emprender) que nunca encontraron en el mundo corporativo.

Particularmente en periodos de crisis, los individuos adecuadamente preparados, con algo de valor que aportar a su entorno y con la profesionalidad necesarios, son capaces de arrebatar pedidos de clientes a los que ya no les apetece (porque no pueden o quieren) pagar el sobrecoste de recurrir a sus proveedores tradicionales puesto que sus altos precios se deben en gran parte a los altos costes, muchos superfluos, que estos deben sufragar⁵.

Esto en síntesis quiere decir que cualquiera con experiencia, contactos, un ordenador, un teléfono y acceso a la web pueden competir de tú a tú, si lo hacen de manera inteligente, con los más grandes, al no incrementar sustancialmente sus costes.

Y por tanto, sin necesidad de incrementar sus precios.

Todo esto mientras preserva su margen, el beneficio, con el que poder vivir.

Y, por último, y para algunos lo más importante...

Sin un jefe.

⁵ Incluyendo, quizás, el despacho en madera noble del presidente de la organización, los todoterrenos de empresa, los elevados salarios de puestos que no aportan valor cuantificable, y algún que otro caprichito susceptible de interesar de cuando en cuando a los representantes de los trabajadores.

La tendencia de la que estamos siendo testigos tiene que ver con la ultra particularización de las marcas personales: Antonio García (lo que sabe hacer y a quién conoce), Sociedad Limitada; Ana Hernández (lo que sabe hacer y a quién conoce), Sociedad Anónima, etc.

Las barreras de entrada (aquello que impide que un competidor entre en un mercado), además, son cada vez menores: hoy prácticamente toda la información que uno pueda necesitar puede obtenerse, gratis, a través de Internet. Y todo producto y servicio es, no solo fácil y rápidamente imitable, sino que puede ser incluso mejorable por otro individuo desde el salón de su casa.

De este modo, los paradigmas tradicionales que definen aún al Capitalismo 1.0 (productos que prácticamente se venden solos, carrera duradera y satisfactoria en la empresa compensada con elevados salarios basada — solo a veces — en la meritocracia, juegos de poder, intrigas...) están viéndose paulatinamente abocados al ostracismo pues son incapaces de sostener el ímpetu vertiginoso de profesionales cada vez más motivados por su independencia (libertad de decidir qué hacer con su tiempo), mejor formados y con un más sólido saber-hacer.

Y con una clarísima determinación por querer-*ser*.

Y dado que en el momento presente no hay empresas suficientes para absorber el ingente número de ‘administradores-de-las-empresas-de-otro’ que nuestro sistema educativo chuta al mercado, quizás solo se puede hacer una cosa:

Facilitar que aparezcan más emprendedores.

Para que estos individuos se (re)inventen.

Algo que sus jefes, jamás, les dejarían hacer.

POSIBLEMENTE EL MEJOR JEFE DEL MUNDO. TÚ

Los humanos, originalmente, solíamos ser individuos algo más sencillos — particularmente hasta poco antes de la preadolescencia —. Pensábamos lo que decíamos. Hacíamos lo que sentíamos. Hacíamos lo que decíamos. Sentíamos lo que pensábamos.

Estábamos alineados con nosotros mismos: MENTE-PALABRA-CORAZÓN-ACCIÓN (o también, lo que quiero-digo-siento-hago) eran uno y el mismo.