



RESUMEN

En un mundo en el cual somos impulsados a alcanzar el éxito, donde nuestro entorno parece cada vez más acelerado, los pequeños detalles se pierden en un mar de información digital. Sin embargo, la realidad es que nadie alcanza el éxito sin atender y trabajar duro en los pequeños detalles.



A través del poder de una gran cantidad de pequeñas cosas, como realizar un cumplido a un ser querido o colega, apreciar los detalles que nos hacen felices o hacer un esfuerzo extra al realizar una tarea, nos transformamos en poderosos agentes de cambio de nuestras vidas y nuestro alrededor. Esto es más que una ideología, es también una forma de encarar los tiempos económicamente desafiantes en que nos encontramos



A través de numerosas historias de vida se plantea cómo detalles normalmente ignorados hacen la diferencia en el logro de metas personales y colectivas, en el hogar y en el lugar de trabajo o de negocios. No existen límites de cuán lejos cada persona pueda llegar, sólo necesitamos estar dispuestos a caminar un poco más lejos, alcanzar un tramo mayor, día a día.

Afuera existe un mundo esperando ser transformado, una vida extraordinaria. Por consiguiente debemos tomar el primer pequeño paso, y luego seguir caminando.

ABSTRACT

In a world in which we are driven to succeed, where our environment seems increasingly fast, small details are lost in a sea of digital information.

However, the fact is that no one gets ahead without hard working and taking care in little details.

Through the power of a large number of small things like making a compliment either a beloved one or a colleague, appreciating the details that make us happy or making an extra effort to perform a task, we become powerful agents of change in our lives and around us. This is more than an ideology, is also a way to address the challenging economic times that we face.

Through several stories of life are stated as usually ignored details make the difference in the achievement of personal and collective goals, at home and at work or business. There are no limits to how far each person can reach, we need only be willing to walk a little further, to achieve a little bit higher, day after day.

A world out there is waiting to be fixed, an extraordinary life. Consequently, we need to take the first small step and then keep on walking.

THE POWER OF SMALL

Why Little Things Make All the Difference

INTRODUCCION

El libro "The Power of Small" fue publicado durante el presente año 2009; sus autoras, Linda Kaplan Thaler y Robin Koval, dirigen *The Kaplan Thaler Group*, una empresa líder en el rubro de la publicidad en Estados Unidos. Ambas autoras publicaron el año 2006 el bestseller "The Power of Nice: how to conquer the business world with kindness"; el libro "The Power of Small" es la continuación natural del libro anterior.

En "The Power of Small" se expone el valor de múltiples acciones y conductas que comúnmente son consideradas pequeñas y carentes de importancia (detalles como conversaciones casuales con desconocidos) y cómo éstas pueden jugar un rol fundamental en el cumplimiento de metas y en la calidad de vida en general de las personas.



Universidad de Chile

Gestión Empresarial
Profesores
Teodoro Wigodski
Jorge Lara



Magíster en Gestión para la Globalización

Resumen preparado por:
Viviana Cristinich
Manuel Moreno
Luis Tenorio

“No podemos hacer grandes cosas, sino pequeñas cosas con gran amor” (Madre Teresa de Calcuta)

“Puedes ganar más control de tu vida si prestas más atención a las cosas pequeñas” (Emily Dickinson)



THE POWER OF SMALL

Larry era un programador de computadores que deseaba dar un giro a su carrera en la empresa en la que trabajaba en San Francisco, pero sentía que le faltaba confianza, y no sabía por dónde empezar; fue un pequeño cambio el que desencadenó una serie de cambios que lo llevaron a realizarse. Un día cambió su corte de cabello en una conocida peluquería; entonces todos quienes le rodeaban quedaron impresionados con su nuevo aspecto. Este pequeño detalle hizo que Larry cambiara su auto-percepción y ganara confianza en sí mismo. Comenzó a hacer nuevos amigos, nuevas relaciones y, finalmente, obtuvo la oportunidad de cambiarse al departamento de ventas de su empresa, donde siempre quiso estar.

Este ejemplo muestra cómo un pequeño detalle puede catalizar una serie de nuevas transformaciones que llevan a la gente a acercarse a sus metas.

Un poquito de amabilidad

Simone y Jake tenían una relación de dos años; ella se sentía desesperada porque sentía que eran una pareja perfecta, pero él no se animaba a formalizar el compromiso. Fue un pequeño gesto de ella el que cambió todo.

Una tarde fría la pareja pasó junto a un vagabundo; Simone se conmovió, dejó un instante a su pareja y fue a comprarle un abrigo y comida al indigente. Esa misma tarde Jake le propuso matrimonio, al darse cuenta de que ella era la persona con quien quería pasar el resto de su vida.

En este caso vemos cómo un gesto que a Simone parecía natural cambió su vida.

En el mundo de los negocios es común ver planificación a largo plazo; sin embargo, planificarse para resolver adecuadamente los múltiples problemas pequeños del día a día lleva a un futuro promisorio.

Charla de niñas

La asociación de Niñas Exploradoras solicitó a las autoras ayuda para crear una campaña para estimular el interés en las ciencias y matemáticas entre las jóvenes. Casualmente, en uno de los grupos focales del proyecto una madre dijo que no podría grabar un programa de ciencias para su hija porque su marido no estaba, y ella no era buena con la tecnología, lo que era característicamente “cosa de chicas”. El

percatarse de esto llevó a la agencia a crear un comercial premiado sobre cómo estimular a las madres a involucrarse en los estudios de sus hijas y a mejorar su auto-confianza.

PEQUEÑAS VERDADES

Verdad #1: El mundo es del tamaño de un byte

La era digital en la que estamos inmersos nos expone y hace pequeño el mundo. Las fronteras físicas se desvanecen, mientras gastamos gran parte de nuestro tiempo en salas de chat y blogs, o conectados en LinkedIn, YouTube, Twitter, Facebook o Google incluso a través de nuestros teléfonos portátiles (como las BlackBerry).

Esta conectividad hace que estemos, además, muy vulnerables a la exposición. Pequeños chascarrillos grabados con cámaras de teléfono celular y subidas a YouTube, dan la vuelta al mundo y hacen famoso a su protagonista, lo quiera o no. El desempeño de cada uno eventualmente queda expuesto al mundo, y es la atención a los pequeños detalles lo que puede marcar la diferencia.

Verdad #2: Pequeños actos cuentan una gran historia

Cuando Linda estaba creando su empresa (*The Kaplan Thaler Group*), recibió el sabio consejo de buscar un compañero de negocios, considerando que ella nunca había dirigido una compañía, ni tenía estudios en negocios. Concentrada en encontrar a la persona perfecta, desechó un gran número de candidatos, hasta que le sugirieron contactar a Robin Koval (la otra autora de este libro). Se coordinó una reunión en un café. Cuando Linda llegó, Robin la recibió. En la mesa había un gran muffin partido en dos. “Hola, soy Robin Koval. Me alegra conocerte pedí un muffin grande, así que pensé que podríamos compartirlo. Si quieres tu propio muffin, por supuesto que puedo guardar este para después”. Linda quedó sorprendida por el gesto simple de Robin, que mostraba proactividad, frugalidad, iniciativa y ánimos de colaboración. Fue el inicio de una unión exitosa.

Largas horas de investigación acerca del desempeño y estilo de una empresa pueden revelar menos que unos pocos minutos de observación del comportamiento de los empleados en el área de recepción. El estilo de relaciones, tanto interpersonales como con la imagen que se proyecta

al exterior se pueden ver en el comportamiento natural de la gente que allí trabaja.

Verdad #3: Todos importan

La noche de la elección presidencial del año 2000 en Estados Unidos (entre Bush y Gore), Linda le comentó irónicamente a su madre, que vivía en Florida, que unos pocos jubilados en Palm Beach no iban a decidir la elección presidencial. Como es sabido, lo que sucedió fue lo opuesto. El diseño de la boleta de voto en esa ocasión fue cambiado por uno que resultaba confuso, especialmente para personas mayores, lo que llevó a que hubiera miles de votos objetados, mal contados y perdidos. Aquí se puede ver el impactante efecto de algo que muchos considerarían una pequeñez.

Una cadena de restaurantes estaba perdiendo mucho dinero por vajilla que se quebraba con una frecuencia alarmante. Se discutió iniciar programas de entrenamiento para los garzones, cambiar toda la vajilla por otra de una marca distinta y otras opciones. En una reunión de gerentes en uno de los restaurantes, un garzón, que oyó algo de la discusión, se atrevió a mostrar a uno de los gerentes que los lavavajillas nuevos vibraban mucho, lo que a su juicio podría debilitar y trizar los cristales. Los lavavajillas fueron reemplazados, con resultado exitoso, y el garzón recibió una "propina" de US\$150.000.

Se ha comprobado que pequeñas sugerencias, provenientes de empleados incluso de bajo rango, pero que están al tanto de las realidades de su trabajo diario, pueden ser muy beneficiosas para las compañías.

Verdad # 4: Un pequeño bien va muy lejos

Scott Fimple, un oficial naval de bajo rango, en una ocasión ayudó a un civil desconocido que vagaba por la base en que se encontraban; lo guió, sin que se lo solicitara, hacia la oficina que buscaba, que resultó ser la del superior de Scott. Meses después, Scott fue notificado de que se le había concedido una medalla. Scott descubrió después que la medalla fue recomendada por el Almirante Dwayne Griffith, que resultó ser el "civil" a quien él ayudó con amabilidad.

Nada malo habría sucedido si Scott no hubiera ayudado a ese hombre, pero el hacerlo fue un pequeño gesto que tuvo un gran resultado. En la vida siempre suceden esta clase de eventos, que no deben ser desestimados por considerarlos raros o de pequeña monta.

Tips

Realiza pequeñas tareas. Para lograr los grandes objetivos, (por ejemplo "vender la casa") es bueno fijarse pequeñas tareas que llevarán a dicho objetivo (es decir, "llamar al corredor", "inventariar la casa", "reparar los desperfectos", etcétera).

Aprecia las pequeñas cosas. En días difíciles o sobrecargados de estrés, concentrarse en los pequeños momentos positivos siempre ayuda (felicitaciones por un buen trabajo, agradecimientos recibidos, etcétera).

Causa pequeñas impresiones. Pequeños actos positivos, como felicitar a un subalterno o retener el ascensor para alguien que se acerca son gestos que no cuestan nada y por el contrario nos pueden dar gran satisfacción.

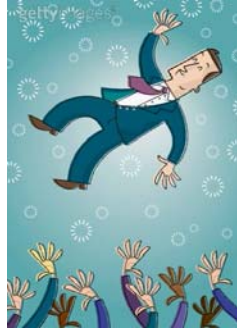
CONVERSACIONES ESPONTANEAS

Una mujer contó una historia acerca de dos familias que vivieron durante la época de la Alemania Nazi: los Mueller, de ascendencia judía, y los Schmidt. Los patriarcas de ambas familias eran zapateros, y tenían sus talleres uno frente al otro, es decir, eran competidores. Sin embargo, todas las mañanas Saul Mueller, saludaba cortésmente a Schmidt, su rival, cosa que hasta a una hija de Saul parecía curiosa. Llegó el día en que los nazis aparecieron para arrestar a los Mueller. En ese momento Schmidt saludó a viva voz a Saul, quien le contestó; Schmidt, arriesgándose, dijo a los guardias que no podían arrestar a los Mueller porque no eran judíos. El guardia le gritó, amenazante, que cómo lo sabía. Schmidt le contestó, con seguridad, que eran sus primos. Esto dio la oportunidad a los Mueller de huir al extranjero y salvar sus vidas.

Los Mueller y los Schmidt nunca compartieron más allá de un amable saludo, y sin embargo ello bastó para que los Mueller se salvaran del holocausto.

Hambriento de conversación

Hoy en día, estamos tan presionados por el tiempo que desestimamos conversaciones casuales como si fueran un desperdicio de energía y tiempo. Además Internet ha hecho que las relaciones interpersonales sean frías y distantes. Esto hace que nuestras relaciones humanas sean breves y esporádicas,



"Puedo vivir dos meses de un buen cumplido" (Mark Twain)

llevando incluso al aumento de patologías como la fobia social.

Las conversaciones casuales son un verdadero lubricante social que reúne a la gente, a pesar de sus diferencias; esto es muy beneficioso.

El ángel de Charlie

Charlie era un mecánico afroamericano que trabajaba en una concesionaria Ford en Detroit durante la década de los 70. A él le agradaba conversar con sus clientes, siempre con una sonrisa. Bill, un hombre de negocios de raza blanca, era uno de sus clientes frecuentes, con quien siempre conversaba y bromeaba, a pesar de las intensas distinciones raciales de esa época. Un día Charlie fue visitado por un extraño: un hombre que le informó que Bill había fallecido y que había dejado una tienda de herramientas para Charlie. Era su albacea. Bill aprendió a conocer a Charlie por su manera de ser sencilla y franca, y decidió legarle una de sus posesiones en reconocimiento.

El coffe break supremo

Annamarie Ausnes era el tipo de persona a las que les fascinaba averiguar y recordar los pequeños detalles de la vida de cada uno. Forjó amistad con Sandie Anderson, quien la atendía en el café en el que desayunaba a diario y donde además charlaban amistosamente acerca de sus familias y de cada pequeño detalle.

Un día Annamarie, inusualmente triste, confesó que necesitaba un trasplante de riñón, y que estaría en diálisis. Esto conmovió tanto a Sandie, que se hizo examinar para compatibilidad de órganos, y resultó apta para donarle uno de sus riñones, cosa que finalmente hizo.

Gestos como éste parecen tan extraños por su origen en lo que podría parecer un pequeño detalle.

Chacharea o pierde

Algunas investigaciones sugieren que nos toma sólo unos 60 segundos decidir cómo nos sentimos acerca de otra persona.

El Dr. Thomas Harrell ha hecho investigaciones que han mostrado que, más que los resultados académicos de egresados de MBA, son sus habilidades conversacionales lo que les ha dado buenos resultados.

Aliviánate

Bromear al principio de las reuniones es una de las cosas más productivas que se puede hacer. De simples bromas han surgido campañas publicitarias brillantes, sin mencionar el efecto que bromear tiene sobre el ánimo y la creatividad.

Sólo di por favor

Resulta esencial lograr que la otra persona se sienta apreciada y especial; esto es algo que es ignorado en muchas compañías.

En grandes firmas, el introducir la costumbre de decir “por favor” y “gracias” entre rangos superiores e inferiores ha mostrado grandes resultados en productividad.

La curiosidad mata a la competencia

Es muy estimulante estar con alguien a quien le resultamos atractivo. Más que intentar monopolizar las conversaciones con nuestros relatos y opiniones, mostrarnos interesados por el otro nos revelará como personas más atractivas para el interlocutor.

Tips

Acoge al “peligroso” extraño. Siendo precavido, es bueno trabar conversaciones con extraños; esto puede reportarnos grandes beneficios; muchas veces terminamos *haciendo negocios* con dichos “extraños”.

Juega al reportero. Aprender a hacer preguntas abiertas, como los reporteros, amplía el abanico de la conversación y ayuda a que ésta fluya más natural.

Haz dieta de e-mails. Reducir la cantidad de e-mails y cambiarlos por conversaciones cara a cara ayuda a mejorar mucho los ambientes laborales.

Conversa cuando manejas. Para ciertas situaciones delicadas, conversar en un vehículo es bueno, pues evita un contacto que puede ser conflictivo.



HAGAMOS UN ESFUERZO EXTRA

Dar el esfuerzo extra significa que la pequeña acción que realizamos y que muestre lo que **nos** hace diferente, es lo que finalmente nos va a diferenciar de alguien más. Con un gesto casual, podemos enviar un enorme mensaje acerca de nuestras habilidades naturales para anticiparnos a las necesidades de otros y tomar la iniciativa. Es la oportunidad de probar que el proyecto o la persona si importan.

Un “gracias” vale mucho

El simple hecho de decir gracias, frecuentemente determina si una experiencia es valorada como buena o mala.

Catherine Roster de la Universidad de Nuevo Mexico entrevistó a 186 personas, las cuales entregaron cierto regalo a una persona, a la que finalmente no le gustó (waffle makers and polka-dot ties). Hubo muchas formas en las que las personas se dieron cuenta que el regalo no fue de agrado, sin embargo el mayor daño en la situación fue que el destinatario falló en decir gracias. Por otra parte, cuando se les preguntó a estas personas qué hubiera hecho distinta la situación, ellos contestaron que un “Gracias” habría sido todo el truco, incluso si no hubiera sido genuino.

Mira antes de saltar

“Siempre chequea las pequeñas cosas” llegó a ser una absoluta regla para el General Colin Powell, años antes que él fuera un respetado comandante y más tarde secretario de estado. Powell fue un Oficial del ejército con entrenamiento de explorador, uno de los paracaidistas de elite de asaltos aéreos. Según relata en su autobiografía, los oficiales tuvieron que enfrentar una noche complicada, después de un agotador día. Powell, como oficial senior a bordo, les pidió a todos los hombres antes de saltar que revisaran sus líneas estáticas, las cuales abren automáticamente los paracaídas. Después de esto, Powell dirigió un segundo aviso de revisión y luego, él mismo se dedicó a revisar cada línea: Un sargento la había perdido. El hombre ciertamente habría encontrado la muerte.

“Nunca desatiendas detalles, incluso al punto de ser un fastidio” escribe Powell, “En los momentos de stress, confusión y fatiga son precisamente cuando los errores ocurren”.

Pon un poco más de atención

De acuerdo al Dr. Daniel Goleman, “Cuando varias tareas y preocupaciones dividen nuestra atención, las escasas reservas que quedan para la persona con la cual estamos hablando, nos deja a nosotros en el modo “automático”, con atención suficiente sólo para mantener la conversación “on track”. Si queremos dar el esfuerzo extra en nuestro trabajo, en algún proyecto, a nosotros mismos o a nuestras familias, debemos tratar de parar de realizar varias cosas a la vez.

Tips

Escríbelo. Todas las personas se sorprenden y alegran mucho más cuando una nota escrita a mano aparece en la casilla de correo. Si quieres dar una buena impresión toma lápiz y papel.

Matricúlate. Ofrece hacer ayuda extra, no importa lo pequeño que sea. Tales cosas toman pocos minutos peros sus efectos pueden durar una vida.

Agrega un minuto. Al completar una tarea, toma un minuto extra para revisar un párrafo problemático o una cifra. Podrías estar agradecido de haberlo hecho.

DA PEQUEÑOS PASOS

Trabajando paso a paso

Muchas veces se ve la solución de un problema como un conjunto intrincado de procesos, por otro lado hay tantas teorías de solución como problemas involucrados. Frecuentemente la solución correcta es la más simple. En 1945 George Pólya publicó un libro con la Universidad de Princeton llamado **How solve it** en el cual se discutían maneras para resolver problemas de matemáticas. Pólya dice: “si no puedes resolver un problema, entonces hay un problema más fácil que puedes resolver: encuéntralo”.

Pensando en japonés

Numerosos estudios muestran que todos los tipos de programas de cambio son más exitosos cuando los participantes se enfocan en **pequeños objetivos alcanzables**. En una forma similar, el éxito de la industria japonesa de automóviles tiene una mirada de éxito con rastros de la sabiduría taotista y la filosofía Kaisen, en la cual se toma una mirada de éxito como un continuo más que un singular y distante objetivo. **“El viaje de miles de kilómetros empieza con un pequeño paso”**

Del mismo modo la *Teoria Kaizen* sugiere que tomar pequeños pasos engrana con la corteza, y provoca

“Si piensas que las pequeñas cosas no importan, piensa en el último juego que perdiste por un punto”

“Aún las más grandes cosas realizadas en la Tierra, han sido hechas paso a paso”



Colin Powell

“Mientras más atentamente escuches la voz de tu interior, mejor escucharás lo que afuera está sonando” (Dag Hammarskjöld)

que el cerebro establezca nuevas vías nerviosas al cambio deseado.

Pequeñas Recompensas

Los más pequeños objetivos alcanzables te darán más rápido y más frecuentemente pequeñas recompensas. Aquellos éxitos tempranos y la sensación de satisfacción, alentarán en la siguiente tarea y así sucesivamente. La escritora Amy Sutherland lo descubrió mientras leía un libro de entrenamiento de animales exóticos y comenzó a probar lo descrito en su poco voluntario esposo y sus comportamientos no deseados. Posterior a esto escribió en el New York Times un ensayo llamado **Lo que Shamu me enseñó acerca de vida, amor y matrimonio**. Mirando entrenadores de animales alcanzar aparentes objetivos imposibles, Amy comenzó a elogiar el comportamiento que prefería en su esposo (recoger la ropa sucia, limpiar la mesa) y a ignorar el comportamiento que no. Ella dijo: “no puedes esperar que un babuino aprenda órdenes en una sola sesión, tal como no puedes esperar que un esposo americano regularmente recoja sus calcetines sucios, por elogiarlo sólo una vez”; Pero es un buen punto de partida.

Tips

Recupera minutos perdidos. Si piensas en las cosas más pequeñas, realmente podrás recuperar el tiempo perdido.

Centavos para tus proyectos Ve cuánto dinero puedes juntar en tres meses de las monedas que dejas olvidadas, y piensa si lo podrías doblar en 6 meses. Si continuas haciéndolo algunos proyectos podrían estar al alcance.

TIENES QUE ESTAR ATENTO A TUS SEÑALES Y PISTAS

Pon tus instintos en marcha

En el mundo moderno, frecuentemente debemos movernos a toda velocidad y esto es difícil de hacer si no confiamos en nuestros instintos. Estos han sido perfeccionados por años de experiencia y reconocimiento en circunstancias previas. Pero ¿cómo podemos reaccionar ante algo que aún no parece obvio? La respuesta es simple. Baja la velocidad y sintoniza las señales internas y externas.

El sicólogo británico Guy Claxton exploró la intuición en su libro **“Cerebro de Liebre, Mente de Tortuga: Por qué la inteligencia aumenta cuando piensas menos”**, donde mostró que la mayor parte de nuestra inteligencia diaria “pertenece no a la pantalla del

consciente, sino que a la placa madre invisible que está detrás de él”.

Pon atención a las señales

Nos comunicamos en muchas formas más allá del diálogo. Pero en los tiempos actuales, en que dependemos enormemente de la comunicación electrónica en nuestros lugares de trabajo y en el día a día, alcanzar fluidez en el lenguaje corporal es incluso más importante, ya que los detalles no hablados, no pueden ser replicados por e-mail o por teléfono.

El Dr. Lester Lefton, a través de sus investigaciones en los lugares de trabajo, plantea que un jefe que se pasea por los lugares de trabajo y da una pequeña palmada en la espalda, puede proporcionar un estímulo moral incluso mayor que una carta formal de felicitaciones.

Tips

Pon replay instantáneo: graba tu próxima presentación y observa los detalles no verbales que estás dando a otras personas

Consigue una crítica amigable: Pide a un colega o amigo que te haga consultas y respuestas duras. Observa tus malos hábitos durante reuniones o conversaciones.

Sé diplomático: encuentra algún dato casual sobre las personas con las que te reunirás próximamente (colegio de los niños, hobbies, etc.), recuérdalo, y menciónalo durante el siguiente encuentro.

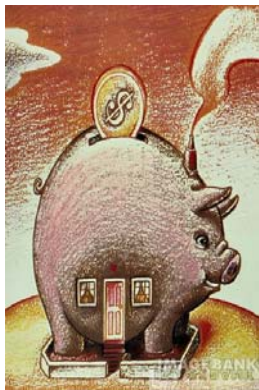
LOS PEQUEÑOS DETALLES IMPLICAN DESASTRES

No importa lo que sea que siga después de un error. Es difícil olvidar ese pequeño detalle que virtualmente está gritando “oye! no eres lo suficientemente importante para mí como para recordarte”.

En el ambiente de los negocios, la percepción es crítica. La forma en que un cliente (o potencial cliente) *percibe* al negocio es un elemento crítico para el éxito o fracaso del mismo. Si se comete un error, se tiene sólo un empleado agresivo y además se permite al cliente dejar el lugar con esa sensación negativa, ten por seguro que habrás cursado una invitación al desastre.

A veces reírse de uno mismo es lo único que queda por hacer. Intencional o no, muchas veces son los errores lo que las personas recuerdan, sin importar si

Si piensas que las cosas pequeñas no importan, trata de dormir con un zancudo en tu habitación” (Dalai Lama)



es una coma mal utilizada en un presupuesto o el malentendido de un comunicado.

Sin embargo, nos enfrascamos tanto en evitar los grandes errores que olvidamos leer “la letra chica” que podría literalmente salvar nuestras vidas. Por ejemplo, uno de los fundadores de Kiss olvidó leer la letra chica de un tubo de laca para el pelo y en su espectáculo hizo acrobacias con fuego, el que finalmente incendió su cabello. Debemos estar atentos a las reglas y advertencias que nos entrega la vida y verificar si ellas nos afectan o no. Esto se aplica a todos los aspectos de la vida, incluso en los negocios.

Probablemente, la mejor forma de evitar un desastre sea simplemente confiar en esa voz dentro de cada uno de nosotros. Esa intuición nos ha salvado en otras oportunidades de cometer errores, grandes y pequeños.

Atrévete a preguntar

Preguntar, sin importar qué tan simple o tonta creas la pregunta, es la forma más inteligente de resolver problemas cuando ellos aún son pequeños y manejables.

Aprender a dejar nuestro orgullo de lado y pedir ayuda es crítico para evitar esos pequeños desastres que pueden deshacer nuestras mejores intenciones (y semanas de trabajo). Esto es cierto sin importar si eres el jefe o el junior recién contratado.

Si tienes una mentalidad fija, crees que los talentos y habilidades se poseen o no. Entonces, estás condenado de por vida a tratar de probarte a ti mismo una y otra vez que eres inteligente y talentoso a cualquier costo. Los errores te están inhabilitando. Pero para aquellos que tienen una mente más abierta, el cielo es el límite porque este tipo de personas cree que los talentos pueden ser cultivados y que grandes habilidades florecen a través del tiempo. Ellos consideran los errores como una oportunidad para aprender y mejorar.

Mantente en el momento

Caerse es parte de la vida. Lo que importa es qué tan airoso y rápidamente te levantas. Estar conciente de dónde estás y qué estás haciendo no ocurre de manera fortuita. Cada madre que ha llevado a su pequeño hijo a clases de natación lo ha experimentado de primera mano. El aprender a diferenciar aquellas situaciones de vida o muerte de

aquellas que no lo son requiere de un mayor esfuerzo y sólo se logra con práctica.

Por otro lado, se requiere de mucho ensayo y revisión de los pequeños detalles. El revisar las láminas de una presentación con tiempo puede ayudarnos a evitar ese pequeño error que podría haber transformado un exitoso negocio en un desastre. Practicar lo que vamos a decir y cómo vamos a decirlo ayuda enormemente a enfocar nuestras ideas en la dirección que queremos que vayan (puede ser una conversación con la profesora de tu hijo o una presentación a tu jefe). Recuérdalo, aún si eres una parte grande o pequeña del proyecto.

El obtener resultados superiores, ya sea escalando el Himalaya o ascendiendo en el organigrama de la empresa, se obtiene de prestar especial atención a cada detalle, de planificar con antelación y de estar comprometido con cada uno de los pasos del programa. Cuando pongas esto en práctica, quedarás sorprendido de lo que puedes lograr.

Tips

Haz pruebas. Revisa varias veces ese reporte que escribiste. No te confíes en el corrector ortográfico de tu computador. Lee tu reporte en voz alta. Es la única forma en que puedes detectar un error.

Cuestiónate. Cuando te asignen una nueva tarea, hazte cinco preguntas al respecto ¿las puedes responder todas? Haz una lista con los datos de las personas que te pueden ayudar a responder estas preguntas y mantenla a mano.

Enseña y no prediques. Todos aprendemos producto de nuestros errores. Los verdaderos líderes tienen la confianza y el valor de compartir esas lecciones con su equipo. Comparte tú también con los tuyos, nadie espera la perfección.



“El verdadero viaje de descubrimiento no sólo consiste en buscar nuevos horizontes, sino en tener una nueva visión” (Marcel Proust)

CONSIGUE ALGO GRANDE PENSANDO EN ALGO PEQUEÑO

Siempre nos dicen que tenemos que pensar en grande para poder ver todo el conjunto, lo que se llama no perder de vista el bosque por mirar los árboles. En cuanto a la creación de un negocio, algunas de las mejores ideas provienen con frecuencia de lugares olvidados. Por ejemplo, después de divorciarse, una mujer se encontraba deprimida y su abogado le recomendó contratar a un psicólogo o comprar un perro. Esta mujer le encontró sentido a esto último y se compró un bulldog. Ella estaba desempleada y trabajaba en fotografía y un día se le ocurrió participar en un concurso con una foto graciosa de su perro. Ése fue el punto de partida para la generación de una serie de tarjetas de saludo centradas en la mascota, que finalmente fueron adquiridas por Hallmark. Una y otra vez las ideas que prosperan en los negocios provienen de echar a volar la imaginación.

Ser muy apegados a una forma de pensar nos inhibe de descubrir esa siguiente gran idea. Esto ocurre porque las ideas más grandes partieron primero como algo pequeño. La presión alimenta el fracaso y la derrota. Puede que no necesites de años de investigación o de un ejército de empleados o de infinitos recursos para encontrar esa próxima nueva idea.

Encuentra tu nicho

Las revistas empresariales indican que los negocios basados en nichos de mercado crecen a una tasa del 20 al 25% al año. Muchos se enfocan en estos grupos porque han sido olvidados o no han recibido un servicio adecuado. Los nichos ofrecen oportunidades ideales para los que se quieren convertir en empresarios, ya que estos negocios pueden ser lanzados al mercado prácticamente sin competencia alguna. Si además el servicio o la invención obtienen una respuesta favorable desde el mercado, ese negocio puede transformarse rápidamente en uno más grande y más exitoso. Existen infinitas ideas de negocios exitosos que están esperando ver la luz. Sólo tienes que agregar un poco de brillo para que se conviertan en realidad.

A veces un poco de brillo o un giro adicional pueden transformar un producto o servicio de uso diario en un negocio increíblemente exitoso.

Deja que el enojo sea tu inspiración

Todos tenemos distintos motivos por los cuales nos enojamos, pero cuántos de nosotros enfocamos esa energía en lograr algo que sea realmente útil, en vez de perder el tiempo quejándonos al respecto?

Hoy en día, todo lo necesario para lanzar un nuevo negocio depende sólo de tu habilidad de ver oportunidades donde otros no las ven (aprovecha el poder de pensar en pequeña escala). El campo de juego se encuentra más nivelado que nunca. No necesitas el respaldo de una gran compañía para convertir tu idea en algo rentable, todo lo que necesitas es un computador. Por ejemplo, puedes visitar el sitio www.innocentive.com donde se encuentran disponibles problemas reales de empresas reales. Si tienes una idea para resolver un problema y además es elegida como la mejor idea, entonces puedes ganar hasta USD 100,000 (todas las ideas están protegidas legalmente y tienen el rótulo de información confidencial).

A menudo, si existe un problema que te importa, ten por seguro que habrán más personas a las que también les preocupa ese problema. Todo lo que necesitas es la inspiración, la transpiración y la dedicación para encontrar la solución. Muchas veces la tentación de pensar en forma rebuscada una solución es lo que genera que un perno tenga un costo tan alto como el de un pasaje de avión. De vez en cuando es recomendable olvidarse de los focus groups, de las investigaciones interminables y de los sofisticados planes de negocios. Simplemente piensa en cómo un niño resolvería el problema. El problema con nuestra mentalidad adulta es que se encuentra llena de suposiciones y de información que nos impide pegarnos ese salto a nuevos descubrimientos.

Satisface una necesidad

Las críticas de restaurantes Zagat (www.zagat.com), se originaron de la necesidad de un grupo de amigos de tener referencias de los restaurantes de la ciudad en que residían. Una cosa llevó a la otra y hoy en día se trata de un negocio de alcance mundial, que además está basado en el feedback directo de los clientes.

Cuando reorientas tu mirada y buscas la magia en lo pequeño y te concentras en aquellas cosas que siempre se pasan por alto, podrías sorprenderte de lo que puedes descubrir (ideas lucrativas que no sólo enriquecerán tu vida, sino tu cuenta bancaria también).



Tips

Ve el vaso medio vacío. Busca aquello que no esté funcionando bien y que grita por una solución y encuéntrala.

Pregunta! Siempre cuestionate ¿por qué no? Si admiras a alguien que es exitoso, pregúntale cuáles fueron los pasos que siguió para obtener ese éxito.

Mézclos! Muchas ideas exitosas provienen de la combinación de productos que no tienen nada que ver entre sí. Por ejemplo, las zapatillas para correr que desarrolló Nike junto a iPod, donde tu iPod te indica la distancia recorrida, el tiempo, el ritmo y las calorías que has quemado. Puede que seas la persona que invente la ducha que seca tu cabello mientras te secas con una toalla. Cuando pensar en grande no te resulte, vuelve a lo pequeño.

LAS PEQUEÑAS IDEAS CAMBIAN EL MUNDO

No existen límites para el cambio que puedes generar en el mundo cuando piensas a pequeña escala. Muchas veces pensamos que los grandes problemas del mundo sólo pueden ser resueltos por líderes visionarios, recursos ilimitados y cumbres internacionales. Pero en cada uno de nosotros se encuentra el poder de dejar un mundo mejor que como lo encontramos. Nuestras pequeñas acciones en conjunto con las de millones de otras personas pueden transformar el mundo.

Una vez Einstein dijo que “nuestra tecnología ha sobrepasado nuestra humanidad”. La tecnología nos permite cumplir objetivos humanitarios en formas nunca antes imaginadas. Por ejemplo, alguien con un buen motor de búsqueda y una chispa de creatividad puede organizar a otros y alimentar familias hambrientas al otro lado del mundo y de paso ayudarnos a incrementar nuestro vocabulario. (www.freerice.com).

Nadie es demasiado pequeño

Una vez, un niño de 12 años llamado Craig, mientras buscaba los chistes en el diario, leyó una noticia de otro niño de 12 años que se encontraba en Pakistán. Este niño había sido vendido como esclavo cuando sólo tenía 4 años. A los 12 fue asesinado por reclamar sobre las injusticias del trabajo infantil. Tal fue el impacto que la historia del niño pakistaní causó en Craig, que él, junto a otros amigos, crearon la organización *Free the Children*, cuya misión es acabar con la explotación de los niños. Hoy en día, esta

organización es la más grande en el mundo donde niños ayudan a otros niños.

Hay un héroe en cada uno de nosotros

Make-A-Wish Foundation es el mejor ejemplo de una organización basada en el poder de lo pequeño. Lo que ellos predicán es simple: existen miles de niños gravemente enfermos y cada uno de ellos tiene un sueño que cumplir. Nosotros tenemos el poder de ayudarlos a hacer realidad esos sueños.



El fin

Cuando las autoras iniciaron su negocio no tenían un gran plan de negocios, tampoco tenían recursos ni siquiera una larga lista de clientes. Tenían un solo cliente y una pequeña oficina, pero tenían una gran visión que resultó ser su mejor activo. Construyeron su negocio y su reputación trabajando día a día.

Una vez que se dieron cuenta del poder que traía lo pequeño, entonces se convirtió en un elemento vital en sus vidas personales y profesionales. Enfocándonos en los más pequeños detalles del trabajo que nos gusta, encontrando la magia incluso en las más pequeñas inspiraciones y abrazando los más breves momentos es que encontraremos dónde se encuentra nuestra pasión.

Entonces ¿qué esperas? ¿Por qué no adoptas el poder de lo pequeño? Existe un mundo que necesita miles de arreglos, una carrera que espera por despegar y una vida lista para transformarse en extraordinaria.

Da el primer paso.

Y luego sigue caminando.

“Recuerda que no hay tal cosa como un pequeño acto de bondad. Cada acto crea una onda sin un fin lógico” (Scott Adams)

Las autoras Linda Kaplan y Robin Koval.

