

GUILLERMO ECHEVARRÍA



**CÓMO
HACER
QUE LAS
COSAS
PASEN**

EN LUGAR DE
VIVIR HABLANDO
DE LO QUE PASA



Este es un libro para personas que quieren que empiece a pasar algo diferente en su vida. No importa a qué te dediques, qué edad, ni qué formación tengas. Para hacer que las cosas pasen es clave que te entrenes para ser más grande que tus desafíos y así poder:

- Tratar con personas difíciles
- Decir cosas incómodas de manera constructiva
- Crecer profesionalmente cuando no reconocen tu valor
- Superar el auto-boicot y la postergación
- Convertir imprevistos en oportunidades
- Rehacer tu vida y construir un futuro que te apasione
- Cambiar más rápido y con menos estrés
- Inspirarte para dar tu mejor versión

En estas páginas vas a encontrar 17 historias inspiradoras, ejercicios, herramientas y *semillas de actitud* que pueden generarte unas ganas arrolladoras de hacer que las cosas pasen en tu vida. Ojalá te animes al desafío. *¿El que no arriesga no gana?*

El que no arriesga no vive.

*"Hace más de veinte años que me dedico al coaching y confieso que estoy fascinada con la claridad y la simpleza del libro **Cómo Hacer Que Las Cosas Pasen** de Guillermo Echevarria. A través de las anécdotas de vida, los cuentos y las historias que hay detrás de algunas de sus canciones, te habla como si estuvieras conversando con él y te va mostrando cómo es posible cambiar lo que pasa. **Cómo Hacer Que Las Cosas Pasen**, te invita a cambiar tu mundo desafiándote a dar primero y te da herramientas concretas para poder, incluso, divertirse mientras vas recorriendo el camino."*

Elena Espinal

Fundadora de la primera carrera de Coaching en Argentina

Me emocionó mucho Taxi Coaching, el cuento del taxista que pone todo de sí. Se me cayeron varias lágrimas porque me sentí muy identificado y porque en la vida, para ser felices, hay que poner siempre lo que falta. Me alegra sentir que, a través de este libro, Guillermo está poniendo el granito de arena que hará que muchas personas puedan volver a soñar y animarse a atravesar los miedos para realizar sus sueños.

Gustavo Zerbino

Sobreviviente de la tragedia de los Andes

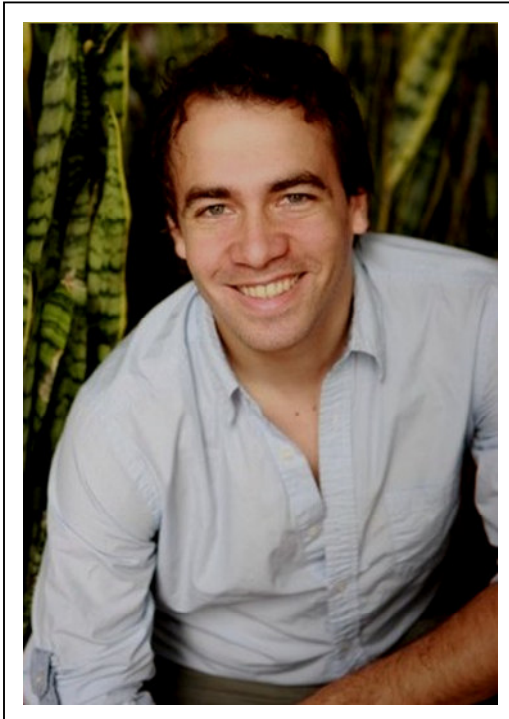
El campeón se construye, pero para llegar a ser campeón, es necesario primero convertirse en campeón de la vida. El camino es la transformación. Transformarse todos los días. Superarse. Desafiarse a llegar a la meta y romper con todos los límites. Gracias Guillermo por tu valentía conceptual y tu generosidad para compartir el grito sagrado de tu latir interior.

Sergio Cachito Vigil

Ex - entrenador del Seleccionado de Hockey Femenino "Las Leonas"

**ACTUALMENTE EN VENTA EN ARGENTINA, CHILE, ESPAÑA,
MÉXICO, PARAGUAY, PERÚ Y EEUU.**

ACERCA DEL AUTOR



Guillermo Echevarría es Licenciado en Comercialización y Coach Ontológico especializado en Coaching individual y de equipos gerenciales en habilidades de liderazgo para hacer que las cosas pasen.

Conferencista invitado por universidades como IAE, CEMA, UADE, UBA, UCES y U. San Andrés. Como responsable de áreas de capacitación y desarrollo, coordinó programas de Calidad Total y Mejora Continua de la Calidad.

Entrena directivos en habilidades de liderazgo, negociación, oratoria, supervisión y estrategia. Orador Motivacional en varios países de América y de Europa, principalmente España, donde ha formado coaches y brindado seminarios en muchas de sus provincias.

El video *Mi Tesis Preescolar* que dedicó a su hija con lo que aprendió llevándola al arenero se ha difundido por todo el mundo hispanoparlante. En 2011 fue nombrado Embajador de Paz por sus videos que inspiran grandeza.

www.guillermoechevarria.net

 www.facebook.com/comohacerquelascosaspasen

 www.youtube.com/guillermoechevarria

CÓMO HACER QUE LAS COSAS PASEN

Guillermo Echevarría



Barcelona • Madrid • Bogotá • Buenos Aires • Caracas • México D.F. • Miami • Montevideo • Santiago de Chile

1.ª edición: junio 2014

© Guillermo Echevarría, 2012

© Ediciones B, S. A., 2014

Consell de Cent, 425-427 - 08009 Barcelona (España)

www.edicionesb.com

Printed in Spain

ISBN: 978-84-666-0457-4

DL B 9708-2014

Impreso por Relligats Industrials del Llibre, S.L.

Av. Barcelona, 260

08750 Molins de Rei

Todos los derechos reservados. Bajo las sanciones establecidas en el ordenamiento jurídico, queda rigurosamente prohibida, sin autorización escrita de los titulares del *copyright*, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

Qué dicen los lectores

Querido Guillermo: con un abrazo para Rosario, y otro más para tu ombú, te felicito por tu narración.

Solo tiene derecho a podar el que quiere al árbol y cree en la primavera... sobre todo si el árbol es frutal.

Deseándote la alegría de ver crecer a tu hija, va mi saludo fraterno y afectuoso.

¡A seguir *echando hacia afuera* todo lo lindo que llevas en tu corazón!

Mamerto Menapace

Compré tu libro en un momento de fuertes decisiones. Era lo que necesitaba. Me permitió dar la vuelta a un problema y convertirlo en una oportunidad para hacer que las cosas pasen.

María Eugenia | Córdoba

¡Tu libro es excelente! Gracias por haberlo donado a Tiflolibros.com.ar para que los ciegos podamos leerlo. Ya lo han convertido a formato Braille, pero yo prefiero escucharlo mediante el programa TLO que me lo lee. Reitero las gracias por acordarte de nosotros.

Juan Antonio Gavilán Moreno | Cádiz, España

Mediante relatos que llegan al alma, Guillermo nos invita a tomar conciencia de la energía que gastamos en «hablar de lo que nos pasa». Luego nos hace un guiño cómplice y nos regala una herramienta, una frase o un ejemplo inspirador que nos invita a

invertir la energía en «hacer que las cosas que anhelamos y que nos merecemos pasen». Este libro te abraza y te arrulla, mientras te pone en marcha hacia tus sueños, no te lo pierdas!

**Hector Infer | Socio Director de Transform Action
España | Socio y Global CTT Trainer de Barrett
Values Centre | Miembro de Top Ten
Management Spain**

Tengo la suerte de tener a Guillermo como coach y como amigo. Su libro me ha aportado inspiración y herramientas para seguir creciendo en mi vida personal y profesional como empresario y como coach.

«Hacer que las cosas pasen» es lo que me ha permitido salir adelante una y otra vez y, al leer este libro, he sentido que cada letra estaba dedicada a todas las personas que hablamos y trabajamos para que los sueños se hagan realidad.

**Pepe Cabello | Coach y Director de Programas
Formativos en Diamond Building | Córdoba, España**

¡Qué bueno leer «aire fresco» entre tanta literatura de Coaching!
Un libro que he leído con facilidad y que me ha despertado el deseo de releer por su profundidad.

Guillermo Echevarría me sorprende compartiendo con simpleza asuntos complejos. Su pluma directa me invita a la acción porque me toca, sin golpes bajos, en la fibra de mi emoción. Me alegra de corazón la edición en España de este libro, que recomiendo a todos los que quieran comprometerse con ser los genuinos responsables de construir una vida más feliz.

**Luis Carchak | Master Certificated Coach |
Socio director de Liderazgo y Compromiso S.L. |
Director del Prog. de Especialización de la Escuela
Europea de Coaching | Ex presidente de la International
Coach Federation de España**

Cómo hacer que las cosas pasen es una herramienta poderosa para destrabar proyectos, un manual de coaching práctico y un libro entretenido que no te deja parar de leer hasta el final!

**Hugo Fuentes Berbel |
Project Director en Little
Buddha Brand design | Barcelona**

Hace más de veinte años que me dedico al coaching y confieso que estoy fascinada con la claridad y la simpleza del libro *Cómo hacer que las cosas pasen* de Guillermo Echevarría. A través de las anécdotas de vida, los cuentos y las historias que hay detrás de algunas de sus canciones, te habla como si estuvieras conversando con él y te va mostrando cómo es posible cambiar lo que pasa. *Cómo hacer que las cosas pasen*, te invita a cambiar tu mundo desafiándote a dar primero y te da herramientas concretas para poder, incluso, divertirte mientras vas recorriendo el camino.

**Elena Espinal | Fundadora de la primera carrera
de Coaching en Argentina**

Guillermo, queremos transmitirte las sensaciones tan maravillosas y el aprendizaje que estamos adquiriendo de una forma tan creativa a través de tu libro. Estamos seguros de que «las manchitas negras de este libro» dejaron muchas marcas indelebles en el corazón de nuestra inspiración.

**Maryflor Velázquez y Edio Aray |
Empresarios | Venezuela**

Acabo de terminar de leer el libro de Guillermo Echevarría *Cómo hacer que las cosas pasen*. Puedo decir que es de lo mejor que he leído desde hace mucho tiempo como libro de desarrollo personal. Si tuviese que puntuarlo le daría un 9 sobre 10. Lo que he encontrado en su contenido y la forma en la que está escrito cada capítulo te hacen reaccionar y encontrarte a ti mismo. Luego te da una serie de claves que te llevan a ver mucho más claro el camino hacia el logro y el crecimiento. Real-

mente magnífico, coherente y profundo. Lo recomiendo fuertemente.

**Miguel Aguado | Ex Gerente Comercial General
Motors | Empresario Independiente Diamante en
Amway | Madrid**

¡¡¡Excelente obra!!! Hacía mucho tiempo que no terminaba un libro en tres días. Gracias, Guillermo.

Gabriela | Argentina

No es un libro más de coaching lleno de aburridas definiciones. Hoy empecé a hacerme preguntas insolentes como ¿de dónde saqué que yo no puedo hacer ciertas cosas? Gracias, Guillermo, es alucinante lo que estoy descubriendo. ¡Es para recomendar su lectura a todos los «afiebrados» que trabajamos 1.000 horas por día en multinacionales!

**Inés Barletta | Philip Morris International |
Argentina**

¡Es un MUY BUEN LIBRO! Participé hace unos años en talleres de coaching, con el equipo de Rafael Echevarría en Argentina y Brasil, así que muchos conceptos los tenía claros, pero lo que me gusta es tu forma llana de compartirlos. ¡Tu libro me ayudó a tomar una decisión que me va a permitir cambiarle el final a la historia de mi vida que quiero contarle a mis nietos!

María Eugenia | Chile

Buscando capacitarme para negociar más efectivamente descubrí a Guillermo y su coaching. Me motivé tanto que participé en varios de sus cursos y terminamos formando un grupo muy divertido: «Los Notables.» Tiempo después vino el libro. Con un estilo ameno y de grandes verdades produjo un verdadero cambio en mi vida personal y laboral. Me gustaría mucho encontrar un nuevo libro de Guillermo en la librerías.

**Antonio Oblak | Gerente General en Oblak
S.A.C.I.F. e I. | Argentina**

Más que felicitaciones! Más allá del contenido excelente, con mucha sabiduría, es un libro muy fácil de leer, muy amigable. Realmente escrito de una manera más que maravillosa. Me alegro de haberme cruzado por la web con el vídeo que le hiciste a tu hija y que me llevó a descubrir este libro: ¡pura inyección de vida!

Sebastián | Bariloche | Argentina

El dilema permanente al que nos enfrentamos en cada situación desafiante es: ¿Justificarnos o accionar hacia el resultado deseado? Guillermo es un coach profesional con una característica destacada: pone en palabras simples y poéticas las claves del proceso transformacional que nos lleva a ser mejores personas, haciéndonos responsables de que nuestro accionar genere una diferencia en el mundo. Gracias Guillermo por tu iniciativa, tu creatividad y optimismo constante.

Daniel Rosales | Presidente en Asociación Argentina de Profesionales del Coaching (AAPC) 2010 -2014 | Director de la Escuela Latinoamericana de Coaching

Para ser erudito no hace falta hablar enredado sino poner el conocimiento elevado al alcance de todos. ¿Cuántos en este mundo del coaching tienen la capacidad de hacerlo? Guillermo definitivamente es uno de ellos. Sus historias de la vida real, además de entretenidas, son píldoras de sabiduría para el diario vivir.

Ana Sarmiento | Coach en Inteligencia Emocional y Liderazgo | Barcelona

Este libro está lleno de historias emocionantes que ayudan a pensar cómo resolver mejor muchos de los conflictos que nos rodean, cambiando nuestra forma de abordarlos. En estas páginas Guillermo derrocha su talento para inspirarnos a hacer que pasen esas cosas que nos llevan a vivir más felices. De manera sencilla y profunda brinda herramientas para potenciar nuestra escucha, nuestra comunicación y nuestro capital relacional. Transmite ideas poderosas para el cambio de actitud y nos invita

a ser protagonistas activos de nuestras relaciones, invitándonos como Gandhi a «ser el cambio que queremos ver en el mundo».

Mg. Pedro Espondaburu | Secretario de Desarrollo Económico Local | Tandil, Argentina

¡El libro es espectacular! Después de leer los dos capítulos gratuitos en internet salí corriendo a comprarlo. Es completamente llevadero. Te hace pensar y ver las cosas de otra manera. Invita a la reflexión y al cambio.

Paola | Argentina

Leí el libro de Guillermo en un momento muy especial de mi vida. Me fascinaron las historias sencillas y prácticas, pero tan profundas, y he podido literalmente viajar a través de ellas. A medida que las iba leyendo se fueron convirtiendo en una nueva fuente de inspiración en diferentes áreas de mi vida, lo que me ha llevado a nuevos desafíos y nuevos rumbos. Es un libro que vale la pena leerlo y trabajar con él.

María Ángela Rivero | Ex Directora Ejecutiva en empresa farmacéutica | Maestra de EMF Balancing Technique | Asesora Empresarial y Personal | Autora del libro Aprendiendo a Amarse a Sí Misma | Paraguay

Es un libro maravilloso que por su estilo puede ayudar tanto en la vida personal como en la carrera profesional. Al leer el título me sentí identificado con mi misión gerencial: hacer realidad las ideas y los discursos. Más allá del saber, lo que hace la diferencia es el hacer. Porque hacer nos da la posibilidad de aprender y mejorar. *Cómo hacer que las cosas pasen* invita a hacer y a rediseñar constantemente nuestras estrategias ante situaciones cambiantes. Este libro puede potenciar tanto el desarrollo de un adolescente, como así también el de cualquier integrante del *top management* de una compañía.

Tomás Aberastury | Gerente General en Covedisa (Grupo La Nación)

Índice

Qué dicen los lectores	7
Agradecimientos	23
Prólogo	27
Introducción	29
1. ¿CÓMO BAILAR CON LA MÁS GUAPA?	33
Desafío n.º 1: Cómo convertir los imprevistos en oportunidades	35
¿Aguafiestas?	36
¿Resolver o disolver?	37
¿Cómo hago para convertir un imprevisto en una oportunidad?	38
Tres preguntas clave para hacer frente a un imprevisto	39
Secretos para que los imprevistos te tengan miedo	44
Tu minuto de coaching	45
2. TAXI COACHING	47
Desafío n.º 2: Cómo hacer que las cosas pasen cuando nadie quiere cambiar	53
De dónde sacar entusiasmo para seguir apostando e invirtiendo	54
Cómo tener perseverancia a pesar de las adversidades	55
¿A qué velocidad estás liderando tu vida?	57
Tu minuto de coaching	58

3. LA NEVERA	61
Desafío n.º 3: Cómo convertir un grupo en un equipo	63
¿Cómo se hace una telenovela?	65
Tenemos dos orejas y una boca, para escuchar el doble de lo que hablamos, pero...	67
Escuchar primero	69
Yo, el centro del mundo	69
Tu minuto de coaching	71
4. ¿DE QUÉ LADO SE SUBE A UN CABALLO?	73
Desafío n.º 4: Cómo abrir la puerta para ser lo que quieras ser	76
¿Cerrado a aprender?	78
¿Cómo saber si te estás convirtiendo en un auténtico dinosaurio?	79
Decálogo de <i>actitudes dinosaurio</i> para no aprender y resistirse al cambio	80
Cómo domar tus dinosaurios	83
Tu minuto de coaching	84
5. EL ENCANTADOR DE SERPIENTES	87
Desafío n.º 5: Cómo tratar con personas difíciles	91
¿Cómo estoy interpretando mi realidad?	93
Interpretando mi vida en <i>código</i> víctima	96
Convirtiéndote en el protagonista de tu vida	98
Tu minuto de coaching	99
6. VOLVER AL RUMBO	101
Desafío n.º 6: Cómo cambiar más rápido y con menos estrés	106
¿Alguna vez te pasó que...?	106
Volviendo al rumbo	108
Tu minuto de coaching	113

7. SER LA VARIABLE	115
Desafío n.º 7: Cómo cambiar los resultados	
en la ecuación de tu vida	122
La mosca y la ventana	123
Si no estoy siendo parte de la solución, soy parte	
del problema	125
No hay mejor ciego que el que elige ver con el corazón	126
¿Estás pretendiendo cambiar tu vida sin cambiar tu vida? ...	128
Tu minuto de coaching	130
8. <i>PLUMA BLANCA</i>	131
Desafío n.º 8: Cómo usar lo que más te inspira	
para llenar de sentido tu vida	135
Un mundo de significados	137
Descubriendo el significado oculto de <i>Pluma blanca</i>	138
Cómo hacer tu propio vídeo motivacional	140
Amarrando tu corazón al cometa de tus sueños	141
Tu minuto de coaching	142
9. CARTA A MI SOCIO	145
Desafío n.º 9: Cómo construir cuando el boicot	
viene del interior de tu equipo	149
El culebrón interno	150
De jefe autoritario a coach inspirador	154
Poniéndote en las herraduras de tu caballo	156
Tu minuto de coaching	157
10. JIAO LIAN Y EL SECRETO MILENARIO DEL COACHING	159
Desafío n.º 10: Cómo liberar tu potencial cuando	
la vida te asfixia	162
Para que tenga mérito tengo que hacerlo yo solo	163
El grupo de los cuarenta	165
¡Otra vez los cuarenta!	168
Relaciones y resultados	169
Tu minuto de coaching	171

11. RECICLANDO PYNOCOS	173
Desafío n.º 11: Cómo decir cosas incómodas	
de manera constructiva	180
Relaciones lotería	181
Lo que ellas piensan	183
Detectando y reciclando nuestros <i>pynochos</i>	185
Tu minuto de coaching	188
12. ENTREVISTA CON EL FUTURO	191
Desafío n.º 12: Cómo tener una segunda oportunidad	
para causar una primera buena impresión	197
Conversando conmigo en el futuro	198
Regalando ojos de futuro	200
Gafas para ver antes	202
Al futuro en cuatro pasos	204
Tu minuto de coaching	205
13. EL SECRETO DE CLARK KENT	207
Desafío n.º 13: Cómo hacer y rehacer tu vida	211
¿Cómo hacer que las cosas empiecen a cambiar?	213
Porque yo lo digo	215
Usando mis declaraciones para cambiar mi mundo	216
Tu minuto de coaching	217
14. RUIDOS EN EL ARCA DE NOÉ	219
Desafío n.º 14: Cómo adueñarte de tus pensamientos	
en vez de ser su esclavo	223
Cómo cambiar de vida sin mudarse	224
El top-ten de los pensamientos termita más destructivos	226
Antídotos contra pensamientos termita	229
Tu minuto de coaching	231
15. UN AS NO CONOCIDO	233
Desafío n.º 15: Cómo crecer profesionalmente cuando	
nadie reconoce tu valor	235
Pero ¿cómo hacer que tengan en cuenta mis propuestas?	236

¿Cómo construir una identidad que respalde tus propuestas?	238
Proponiendo con efectividad para evitar quedarte con un contenedor de quitamanchas	239
Tu minuto de coaching	240
16. COACHING CON BETINA	241
Desafío n.º 16: Cómo detectar y desactivar las creencias que te impiden triunfar	247
La casa de mi abuelo	248
Preguntas incluyentes y preguntas insolentes	250
Mejor sano y rico que pobre y enfermo	252
Limpiando al éxito de mis sucias creencias	253
Timón oxidado	255
Cómo detectar la posición de mi timón y dirigirlo hacia mis sueños	255
Tu minuto de coaching	256
17. «LA CANCIÓN DEL SEMBRADOR»	259
Desafío n.º 17: Cómo crear el microclima que tus sueños necesitan	263
Revisando nuestros rituales, hábitos y costumbres	265
El poder de un microclima	267
¡Cuidado con los <i>espantasueños!</i>	268
Adueñándote de tu microclima emocional	269
Tu minuto de coaching	272

Prólogo

Al principio, en la Cordillera, nos preguntábamos: «¿Por qué nos ha pasado esto a nosotros?» Y eso nos paralizaba. Lo que había que preguntarse era cómo salir de allí.

Escuchar en la radio que se había suspendido la búsqueda fue la mejor noticia. Desde entonces, ya solo dependía de nosotros sobrevivir y, por eso, hicimos cosas increíbles. Lo definitivo no es lo que pasa; es lo que nosotros hacemos con lo que nos pasa.

Este libro está estrechamente ligado al que estoy terminando sobre la transformación interior y que posiblemente se llamará *Querer, creer y hacer*, que es lo necesario para que las cosas ocurran.

Me emocionó mucho «Taxi coaching», la historia del taxista que lo da todo de sí. Se me cayeron las lágrimas porque me sentí muy identificado con cada uno de los personajes y con la transformación de la historia a partir de ese encuentro, porque en la vida, para ser felices, hay que poner siempre lo que falta.

Es como el eco: si ponemos amor, nos devuelve amor. Si ponemos reproches, nos devuelve reproches. Si ponemos alegría, nos devuelve alegría.

Todos tenemos una cordillera. Podemos quejarnos y adoptar la actitud caprichosa de no aceptar la realidad, o agradecerla. Aunque el dolor es inevitable, el sufrimiento es optativo. En los Andes, nosotros decidimos estar agradecidos.

Ser feliz es una actitud, una decisión.

Me alegra sentir que, a través de este libro, Guillermo está poniendo el granito de arena que hará que muchas personas puedan volver a soñar y animarse a superar los miedos para realizar sus sueños.

GUSTAVO ZERBINO*

* Gustavo Zerbino es médico, presidente de Cibeles (Merck, Uruguay), jugador de rugby, padre de cuatro hijos y uno de los dieciséis sobrevivientes del accidente aéreo de 1972 en los Andes. Durante los últimos años, ha ofrecido conferencias en diferentes países del mundo sobre *Liderazgo y motivación, gestión de la adversidad y felicidad*.

Introducción

En quince centésimas de segundo, mi cerebro puede formarse una primera impresión.

En 1 segundo, puedo dejar de protestar y empezar un día diferente.

En 2 segundos, puedo decir *Sí, quiero* y comprometerme para toda la vida.

En 3 segundos, puedo sonreír y contagiarte mi buen humor.

En 4 segundos, puedo recuperar el entusiasmo recordando mi sueño.

En 5 segundos, puedo decir algo constructivo o algo hiriente.

En 6 segundos, puedo recordar cuánto me importa nuestra relación y volver al rumbo.

En 7 segundos, puedo pedirte perdón.

En 8 segundos, nos sobra el tiempo para darnos un abrazo sin rencor.

En 9 segundos, puedo plantar una semilla que viva más años que yo.

En 10 segundos, puedo renovarme con una buena respiración.

En 15 segundos, puedo darme permiso para sentir lo que estoy sintiendo.

En 20 segundos, puedo tomar conciencia de qué estoy pensando y pensar algo superador.

En 30 segundos, puedo pedir lo que necesito para cambiar mi emoción.

En 40 segundos, puedo tararear esa canción que me encanta y recobrar mi inspiración.

En 50 segundos, puedo hablar de lo que pasa o decir algo que cambie la situación.

En 60 segundos, puedo hacer todo esto y mucho más, si los convierto en un *Minuto de Coaching*: un minuto en que hago una pausa para recuperar el rumbo y ponerme en acción.

Todo gran cambio comienza con una decisión seguida de una acción. Una sola gota de autenticidad, valor o arrojo puede teñir de éxito el color de tu día porque así como muchas pinceladas nuevas hacen un cuadro nuevo, hacer *nos hace*. Cada minuto de nuestra vida es una oportunidad para decidir quiénes queremos ser frente a lo que pasa y elegir si vamos a continuar con la inercia del minuto anterior o vamos a hacer algo que construya un futuro mejor.

Las historias de vida, las anécdotas, ejercicios y claves de este libro tienen como propósito inspirarte, motivarte y darte herramientas para que puedas elegir tus pensamientos y hacer que las cosas pasen en el minuto presente.

¿*Por qué uso historias?* Porque podemos olvidarnos de todo lo que leemos, pero nunca nos olvidaremos de lo que una historia nos hizo sentir y comprender.

Una historia poderosa puede transformarnos haciendo que empecemos a ver y contar nuestra vida de una manera nueva. Estamos a tiempo de cambiar nuestro rumbo y hacer historia.

Este libro se puede leer siguiendo el orden cronológico de los capítulos o yendo directamente al que más te interese. Se puede empezar la lectura dejándose inspirar por las historias y luego entrar en la caja de herramientas de las «Claves para hacer que las cosas pasen». Además, al final de cada uno de los 17 capítulos, encontrarás un desafío que te ayudará a incorporar el hábito de convertir tus minutos en «Minutos de Coaching».

Mi objetivo es que, minuto a minuto, te vayas adueñando de tus respuestas, de tus resultados y de la nueva identidad que irás construyendo. De ese modo, podrás coleccionar, en el cofre de tu autoestima, los *minutos de éxito* en los que te atreviste a ser el protagonista de tu vida.

¿*Y si me salgo del rumbo que elegí?* Cada vez que te descubras

fuera de pista, será una oportunidad para regresar con alegría; una señal de que hay un rumbo en tu vida y de que te estás entrenando para vivirla.

Al concebir por primera vez este libro hice una lista de todas las herramientas de liderazgo y coaching que me habían resultado efectivas en mi vida personal y profesional. Mientras practicaba escribirlas fui compartiéndolas con mis clientes. Eso me permitió detectar las ideas, anécdotas e historias que demostraban tener mayor impacto en sus resultados.

Descarté tanto material que, como dice mi maestro de escritura, podría publicar otro libro con lo que quedó fuera. Mi anhelo es que esta selección te permita lograr los resultados que estás buscando.

Antes de que leas la primera historia, quiero advertirte de que estas páginas contienen *semillas de actitud* que pueden inspirarte unas ganas arrolladoras de hacer que las cosas pasen en tu vida.

Ojalá te animes al desafío. Nuestra vida y nuestro mundo nos necesitan entusiasmados y equipados con los conocimientos y las herramientas que hacen falta para poder cambiarlos.

¿El que no arriesga no gana? El que no arriesga no vive.

GUILLERMO ECHEVARRÍA

¿Cómo bailar con la más guapa?

Estaba en una escuela de negocios dando un taller de Supervisión y Coaching cuando se cortó la luz. El lugar no tenía ventanas y la oscuridad se hizo total. Enseguida se oyeron las protestas de los presentes y voces que llegaban de salas contiguas a la nuestra, en las que se estaban efectuando otros seminarios. Yo, que venía entrenándome en tomar los imprevistos como oportunidades, respiré profundo al tiempo que me pregunté: *¿Qué oportunidad representa esto para el seminario?*

Y mientras esperaba que me llegara una respuesta mejor que la típica reacción de quejarme o matar el tiempo hasta que pasara el problema, pregunté al grupo si seguían allí y si estaban bien. Contestaron todos a la vez, un poco alterados por la situación.

Estaba pidiéndoles que nos escucháramos cuando, de pronto, me vino una respuesta a mi pregunta. *Si el propósito de este encuentro es entrenar la habilidad de hacer que las cosas pasen, ¿por qué no convertir la oscuridad en una oportunidad para practicar esto de ser más grandes que las circunstancias?* Entonces, invité al grupo a continuar discutiendo el tema que estábamos tratando antes del apagón.

Apenas terminé de decirlo, se hizo un silencio total. Una de las participantes contestó que le parecía buena idea, pero el resto permanecía callado. Sentí que la oscuridad los desorientaba y me puse a conversar con toda naturalidad con la mujer que se había

animado. Enseguida se sumó la voz de un hombre que se identificó y entró en el diálogo. Poco a poco fueron apareciendo el resto de las voces. Después de un rato, la conversación se había animado bastante y, a pesar de que éramos varios interlocutores, la comunicación fluía con toda claridad.

Nos encontrábamos navegando en ese intercambio de ideas, contagiados por la emoción de sentir que habíamos superado un obstáculo, cuando nos sorprendió el regreso de la luz. Supusimos que el desperfecto habría sido arreglado, pero ninguno decía nada. La experiencia de conversar a ciegas había sido impactante.

—Siento que, en este rato de oscuridad —dijo alguien rompiendo el silencio—, nos hemos comunicado como no lo habíamos hecho hasta ahora.

—Yo también —agregó otro—. El hecho de no poder ver las caras me llevó a estar mucho más atento a lo que cada uno decía y a cómo lo decía.

—A mí, el asunto del ejercicio en la oscuridad, tengo que reconocerlo, no me hizo demasiada gracia, y al principio estaba bastante incómodo —le dijo un gerente a la primera mujer que se había animado a hablar y que hasta ese momento casi no había participado del seminario—. Pero entonces escuché su voz tan segura que me puse a hablar como si los estuviera viendo.

—Confieso que escuché sus voces por primera vez —admitió otro.

—Fue un diálogo impecable. No nos superpusimos entre nosotros en ningún momento —dijo asombrada una de las participantes, y remató—: Voy a hacer este ejercicio con mi equipo.

Por un momento nos quedamos todos mirándonos como diciendo: «¿Y ahora qué hacemos?»

Me disponía a continuar cuando una participante me interrumpió para proponerme algo que en otro contexto hubiera sonado un poco raro, pero que todos aceptamos de inmediato...

Fue la primera vez que terminé un encuentro a oscuras.

Nos despedimos hasta la semana siguiente, recogí mis cosas, abandoné la sala y, cuando estaba a punto de cruzar la puerta de salida, me detuvo el portero:

—Casi se quedan encerrados hasta mañana —dijo—. Con el tema del apagón se suspendieron los demás cursos y pensé que se habían ido todos... ¿Se quedaron estando a oscuras?

Ya estaba saliendo del edificio cuando se me acercó uno de los participantes que se había quedado esperando para hacerme una pregunta en privado: si lo del apagón había sido planeado por mí como una estrategia para formarlos. Me sorprendió completamente que me lo dijera y tuve que confesarle que, de alguna manera, sí. Mi plan había sido que todo, hasta lo inesperado, sumara a los objetivos del seminario.

Sus palabras me hicieron tomar conciencia de que esa noche habíamos danzado tan armoniosamente con lo imprevisto que se había convertido en la mujer más guapa: esa dama llamada oportunidad.

DESAFÍO N.º 1: CÓMO CONVERTIR LOS IMPREVISTOS EN OPORTUNIDADES

Claves para hacer que las cosas pasen

Hace unos días pasé por la puerta de la escuela de negocios en la que se nos apagó la luz y me puse a recordar cómo superamos el imprevisto, e incluso cómo logramos ir más allá hasta convertirlo en una oportunidad única de aprendizaje.

Y se ve que, a partir de ese momento, mi cabeza continuó preguntándose: *¿Qué oportunidad puede ser esto para mis objetivos?*, porque al cabo me sugirió: *¿Y si escribimos la anécdota del apagón?*

Publiqué la historia en internet y la reacción de los lectores fue muy buena. La envié a través de mi e-mail y una empresa me contrató. Además, se convirtió en una de las historias clave para explicar de manera sencilla la esencia de este libro: pase lo que pase, cómo hacer que las cosas pasen.

Tantas cosas surgieron a partir de ese y otros imprevistos que, a veces, me pregunto qué rumbos distintos habría tomado mi vida

en estos últimos años si, en lugar de aprovechar esos imprevistos, los hubiese visto como problemas a evitar.

A través de estas claves quiero transmitirte lo que aprendí explorando el arte de la oportunidad para que puedas descubrir posibilidades donde antes solo parecía haber problemas.

Me gustaría poder aprender de tus experiencias convirtiendo imprevistos en oportunidades, por eso te agradecería mucho que las compartieras conmigo enviándolas a coach@guillermoechevarria.net

¿AGUAFIESTAS?

Me encontraba en un hotel en mitad de la sierra de Córdoba, coordinando una actividad de trabajo en equipo. Habíamos planificado realizar los desafíos de la mañana dentro del hotel y seguir trabajando al aire libre por la tarde. La jefa de Recursos Humanos de la empresa que me contrataba estaba muy preocupada con unos nubarrones negros que iban creciendo a medida que se acercaba el mediodía. Al llegar la tarde empezó a llover torrencialmente y tuve esta conversación conmigo mismo:

—¿*Qué quiero que pase?*

—Que la gente pueda hacer los juegos de equipo sin mojarse.

—*Y ¿por qué sin mojarse?*

—Humm... no sé. Porque es lo que me dijeron en la empresa.

—*Pero ¿para qué te contrataron? ¿Para que no se mojen?*

—No, me llamaron para que coordine juegos y desafíos para que este grupo se convierta en un equipo de alto rendimiento.

—*¿Y si incluyéramos la lluvia como un desafío a superar por el equipo?*

—Pero... ¿y si algunos no quieren mojarse?

—*Bueno, pues tendrán que decidirlo... ¡en equipo!*

—Claro, les voy a pedir que tomen la primera decisión de equipo de la tarde.

Tuvieron que negociar entre ellos y finalmente improvisaron varios impermeables con bolsas de basura para los que no que-

rían mojarse. Una hora después, apenas el equipo había logrado superar bajo la lluvia el desafío que yo les había planteado, paró de llover.

La sensación de triunfo era generalizada y escuché a varios de ellos comentando: «Fue increíble. Sin lluvia no hubiese sido lo mismo.» Entonces pensé: *¿Cuánto nos hubiese costado generar artificialmente la lluvia que ese día nublado nos había regalado?*

Estate alerta. Mientras solo veas problemas en una situación, es posible que te encuentres ¡defendiéndote de las oportunidades!

¿RESOLVER O DISOLVER?

Los problemas son tentadores porque nos invitan a resolverlos sin dejar que nos preguntemos si existe otra manera de plantear la situación. Como cuando nos ponemos a resolver un crucigrama o el Sudoku. No nos replanteamos las reglas del juego, sino que, simplemente, intentamos jugar lo mejor posible dentro de las reglas establecidas. En la situación del apagón, yo podría haberme planteado: *¿Cómo hago para que volvamos a tener luz?*

Y seguramente habríamos podido encontrar muchas maneras de resolver la falta de luz con un encendedor, encendiendo los teléfonos móviles o poniéndonos de acuerdo para continuar la actividad en el bar de la esquina. Todas son soluciones que pueden servir para tener luz, pero que no cuestionan el planteamiento inicial que da por sentado que la falta de luz es un problema.

Frente a un problema no solo podemos resolverlo, también podemos disolverlo.

¿¡Qué!? Sí. Preguntándonos: *¿Quién dice que esto es un problema?*, o *¿cómo estoy interpretando esta situación para que aparezca como un problema para mí?*, y *¿cómo necesitaría plantearla para que deje de ser un problema para mí?*

Pero ¿cómo es posible disolver un problema que, hasta hace cinco minutos, nos estaba volviendo locos? Es posible porque los

problemas no son cosas, son planteamientos. ¡Y es por eso que podemos replantearlos! De hecho, los problemas no existen independientemente de nosotros. Somos nosotros los que llamamos *problema* a una situación que no esperábamos encontrar.

No hay problemas sin miradas problemáticas.

¿CÓMO HAGO PARA CONVERTIR UN IMPREVISTO EN UNA OPORTUNIDAD?

Podemos gastarnos el dinero de la indemnización mientras lloramos la *injusticia* de haber sido despedidos, olvidando, por ejemplo, que siempre quisimos tener una empresa propia. Hoy tenemos el dinero y el tiempo, pero no lo podemos ver porque, entre otras cosas, no queremos aceptar que ocurrió lo que ocurrió.

Anclados en el lamento y el enojo, continuamos peleando con la situación del despido y no dejamos espacio mental ni emocional para preguntarnos: *¿Qué oportunidad podría ser esto para mi crecimiento personal o profesional?*

¿Hace tiempo que estoy disconforme con mi trabajo? ¿Y si aprovecho para definir qué es lo que sí quiero y dónde me gustaría estar en cinco años? ¿Y si convierto este momento en una oportunidad para hacer el cambio de rumbo que siempre le quise dar a mi vida?

Yo llamo hacer un *minuto de coaching* a la pausa que hice en el momento del apagón para revisar cómo estaba analizando la situación y preguntarme qué era lo que quería lograr. Es un momento en el que salgo del *piloto automático* para revisar cómo estoy observando la situación, para estudiar mis pensamientos a la luz de lo que es más importante para mí. Es decir, para dejar de *ser mi mente* y pasar a *ser la conciencia* que observa cómo está pensando mi mente.

Mientras *estoy siendo la mente*, puedo tener la sensación de que mis pensamientos son la única realidad. Tener un punto de

vista, al fin y al cabo, es mirar la situación desde un solo punto. Decidir que no vamos a movernos de nuestro lugar porque nos encanta lo que vemos desde ese punto.

Pero, si estoy tan enamorado de mi punto de vista que no me permito ver otra cosa, ¿tengo realmente un punto de vista o debería decir que hay un punto de vista que me tiene a mí?

Tomar conciencia es tomar la distancia necesaria para ver con nitidez qué estoy pensando y poder *elegir mis mejores pensamientos*, en lugar de *ser pensado* por cualquiera de ellos. Solo al tomar conciencia de lo que estoy pensando, puedo elegir descartar un pensamiento y reemplazarlo por otro que me sirva más.

¡Cuidado! Los puntos de vista pueden ser muy peligrosos. Son auténticos magos capaces de hipnotizarte y hacer que confundas sus trucos de ilusionismo con la verdad.

TRES PREGUNTAS CLAVE PARA HACER FRENTE A UN IMPREVISTO

1. ¿Qué digo que pasa?
2. ¿Qué quiero que pase?
3. ¿Cómo podría convertir este hecho en una oportunidad para mí?

1. ¿Qué digo que pasa?

¿Cuál es el hecho y cuál es mi primera evaluación del hecho?

Para descubrir oportunidades, necesito mirar la situación sin confundir el hecho de que *no hay luz* con interpretaciones del tipo: *que no haya luz es malo* o *sin luz no podemos trabajar*. La diferencia radica en que los hechos pertenecen al mundo, y las interpretaciones o evaluaciones que hago de la situación me pertenecen a mí. Y como me pertenecen, ¡puedo cambiarlas por otras que me sirvan más!

Saber diferenciar los hechos de mis opiniones me hubiese sido

muy útil cuando empecé a dar seminarios de Liderazgo. Eran mis primeras apariciones en público y solía sentir que algunos participantes me hacían *preguntas maliciosas*, buscando probar cuánto sabía yo del tema que estaba tratando. Con ese diagnóstico de situación en mente, me ponía nervioso, me defendía y reaccionaba a *su ataque* con alguna evasiva o, por responder rápido, podía llegar a decir algo que más tarde lamentaba.

En ese momento, yo no sabía distinguir entre:

- hicieron una pregunta (el hecho);
- es maliciosa (mi evaluación del hecho).

Ahora bien, ¿cómo podía saber que la pregunta era maliciosa si yo no estaba en el interior de esa persona? Años más tarde aprendí que, en todo caso, esa era mi suposición. Una suposición que pintaba mi mundo de nerviosismo y que, como era mía, podía cambiarla por otra que sirviera más a mis objetivos como formador planteándome, por ejemplo: *¿Si no hubiera maldad en la pregunta, cómo la respondería?*

Este simple reenfoque me tranquilizaba y me permitía concentrarme en comprender la inquietud del participante, en lugar de ponerme a la defensiva y buscar neutralizarlo.

Después de algunas experiencias positivas, probé ir más lejos planteándome: *¿Y si mirara estas preguntas como una oportunidad para mis objetivos como formador?*

Y sí, descubrí que podían ser una buena oportunidad para crecer en autodominio, ejercitando mi habilidad de hacer una pausa para respirar, recordar mis prioridades y elegir mi respuesta. ¡Justo lo que yo estaba buscando transmitir en esos seminarios!

Ahora tenía la oportunidad de *tener en la práctica* ese autodominio. Así, a todos los presentes les quedaba muchísimo más claro de qué trata esto de elegir la respuesta frente a algo que, en primera instancia, se podría considerar como una agresión. Ya no importaba qué me preguntaban. Bueno, en realidad sí, porque desde que empecé a ver esas preguntas como oportunidades, ahora estaba rogando que me tiraran alguna *granadita* verbal para po-

der mostrar en la práctica cómo dar una respuesta constructiva desactivando mi reacción.

Además, en muchas ocasiones, explorando sin miedo lo que había detrás de las preguntas, descubrí que no habían sido formuladas con intención de agredir. Algunas personas, por ejemplo, proyectaban en mí malas experiencias pasadas pero, al permitirles que lo expresaran, tomaban conciencia de que esta era una situación distinta y las emociones se calmaban. Era mi turno de ayudar a los participantes a revisar las evaluaciones automáticas que habían hecho de mí y a reemplazarlas por otras que nos permitieran trabajar mejor juntos.

Es cierto que hubo casos en los que comprobé que la intención era agredirme, pero más de una vez, al escuchar los motivos, me enteré de que yo había dicho algo que había resultado ofensivo o inadecuado y, después de pedir disculpas, pudimos continuar el seminario en paz.

Elegir mirar las preguntas imprevistas de los participantes como *una puerta para comprenderlos mejor*, en lugar de *un peligro del que debía defenderme*, me convirtió de un formador miedoso en uno más confiado y cercano a las necesidades de las personas, lo que me permitió ser más efectivo para ayudarlas.

2. ¿Qué quiero que pase?

¿Cuál era mi objetivo? ¿Cuáles son mis propósitos más altos?

La primera reacción de la mente frente a una situación inesperada suele ser: *Quiero que las cosas vuelvan a ser como antes*. Cuando se apagó la luz, mi mente dijo: *¡Quiero que vuelva la luz!* Esa manera de pensar me enfocaba en el objetivo de recuperar la luz pero, cuando tomé distancia, recordé que mi propósito para el seminario era mucho más importante que tener luz. Esos son los momentos en los que necesitamos recordar nuestras prioridades originales, preguntándonos, por ejemplo: *¿Cuál era mi objetivo cuando decidí venir a esta reunión? ¿Cuáles eran mis prioridades y mis propósitos más altos cuando soñé con ser médico?*

Pero... ¿para quién está trabajando tu mente?

Aunque quizá no nos demos cuenta, todos solemos ser muy habilidosos para convertir imprevistos en oportunidades. *¿¡Qué!?* Así es.

¿Alguna vez has convertido un error de otro en una oportunidad para criticarlo y devolverle así alguna *gentileza*? O ¿acaso no conocemos a alguien cercano que aprovecha algo que su pareja no hace bien o cualquier cosa que no funciona en su lugar de trabajo para autoeximirse de esforzarse y de dar lo mejor de sí mismo?

Lo que sucede es que, si nos distraemos, nuestra mente trabaja para sus propios objetivos. Y el objetivo mental de tener razón siempre está esperando para meterse en nuestra vida. Porque confirmar lo que pensábamos hace que nuestra mente se sienta inteligente y superior a la de *los que están equivocados*.

Pero por más que a tu mente le guste mucho, demostrar que tenemos razón es un juego adictivo y destructivo. Tanto que puede llevarnos a romper amistades, parejas y proyectos con tal de confirmar que estábamos en lo cierto, no dando el brazo a torcer aun cuando eso implique demostrar que *nunca vamos a funcionar como pareja porque no me escuchas* o que *no sirvo para trabajar con la tecnología* o que *no hemos nacido para ser creativos*, emprendedores, buenos amigos, o lo que sea que estemos empeñados en demostrar que no podemos.

Cada vez que las cosas no funcionan como esperábamos se nos presenta una decisión:

- *¿Quiero encontrar culpables o quiero encontrar oportunidades de mejora?*
- *¿Voy a insistir defendiendo mi único método o estoy dispuesto a cambiar para lograr más?*

Y, en definitiva:

- *¿Quiero tener razón o quiero tener resultados?*

De la respuesta que elijas va a depender el rumbo de tu día y, en definitiva, de tu vida. Sin embargo, aunque hayas elegido muchas veces el camino de tener razón —como yo mismo lo hice y lo hago cada vez que me salgo de mi rumbo—, te recuerdo que este nuevo minuto presente es una oportunidad para elegir algo nuevo. ¿Vas a dejar que tu mente lo use para sentirse y mostrarse *inteligente* o vas a aprovecharlo para vivir mejor?

Si el apagón no me hubiese encontrado entrenando el hábito de transformar los imprevistos, quizás, en lugar de aprovecharlo como una oportunidad de aprendizaje, lo hubiese aprovechado como la oportunidad de irme antes a mi casa; de quejarme de las instalaciones del lugar o como una buena excusa, en caso de que los participantes dijeran que el seminario no les había resultado efectivo.

Hoy, te invito a revisar los objetivos que estás alimentando en tu interior, porque vas a tender a convertir todo lo que pase en una oportunidad para lograrlos. Y si, en lugar de un sueño constructivo, tu objetivo principal fuera, por ejemplo, tomar revancha con alguien porque todavía estás resentido por lo que te hizo, que no te extrañe encontrarte aprovechando cualquier situación para dañar a esa persona o para dañarte como manera de mostrarle al mundo lo mal que te va en la vida por culpa de lo que esa persona hizo.

Las oportunidades que no estás encontrando son una consecuencia de los sueños que no estás alimentando. Para ver grandes oportunidades, hace falta tener grandes sueños.

3. ¿Qué voy a hacer para convertir este hecho en una oportunidad para mí?

¿De qué manera necesito evaluar la situación para que se sume a mis objetivos?

Ya son muchas las ocasiones en las que, frente a un imprevisto o un error, pude escapar al primer planteamiento limitante que me daba mi mente reactiva. Hoy escucho las sugerencias de mi

mente, pero no las tomo como verdades, sino como lo que ella está pudiendo ver en ese momento y voy más allá de mi primer diagnóstico de situación preguntándome: *¿Esto es lo único que puedo ver o soy capaz de mirar la situación desde un nuevo ángulo?*

Hoy elijo apostar a que siempre hay otras interpretaciones posibles y exploro esas posibilidades confiando en que solo necesito encontrar la mirada o el ángulo que me permita utilizar ese hecho a favor de mis objetivos.

Como el río que, entre las rocas, va encontrando el cauce por donde sí puede pasar, ¿qué es lo que sí puedo hacer en esta situación?

SECRETOS PARA QUE LOS IMPREVISTOS TE TENGAN MIEDO

- Ver lo que sucede solo como un problema es olvidarnos de que las circunstancias en sí mismas no son ni buenas, ni malas, sino neutras; simplemente son.
- Enfocarnos en que las cosas deberían haber sido de otra manera nos desgasta, porque nos invita a gastar nuestra energía en enojos, protestas, culpas y autocastigos, y así echamos por tierra cualquier posible romance con la *señorita oportunidad*.
- Los planes no se hacen para seguirlos ciegamente, sino para conseguir algo. Cuidado con aferrarse al plan y perder de vista el objetivo.
- Cuando las circunstancias cambian abruptamente, la primera reacción de la mente es apurarse: hacer lo mismo, pero más rápido. En lugar de eso, te invito a detenerte y rediseñar tu plan pidiendo ayuda a más personas o cambiando tu método de trabajo.
- Y si te preguntaras: *¿Para cuál de mis objetivos podría ser perfecta esta situación?*

- Convertir imprevistos en oportunidades no consiste en *ser positivo* negándose a mirar lo que no está funcionando. Se trata de aceptar que algo no funciona como esperábamos y, sin embargo, preguntarnos con insolencia: *¿Y si este cambio fuera una ocasión de llegar aún más lejos en mi objetivo original?*

TU MINUTO DE COACHING

Cuando la oportunidad toque tu puerta, en lugar de empezar a despezarte, dale a tus sueños una calurosa bienvenida. Si en este mismo momento se te diera la posibilidad de vivir el sueño de tu vida, ¿estarías listo para aprovecharla?

Si tu sueño es viajar por el mundo, ¡te aconsejo que tengas tu pasaporte al día!

Por eso, te invito a preguntarte: *¿En qué necesitaría formarme para tener el equipaje listo para mi aventura? Y ¿de qué manera podría reinterpretar los hechos de mi pasado de modo que se conviertan en una oportunidad para acercarme a mis sueños?*

Lo que buscas está más cerca que tu propia yugular.

Proverbio chino

Taxi coaching

Acababa de dar un seminario en la Universidad de Buenos Aires y salí a la calle a tomar un taxi. No habría pasado un minuto cuando se detuvo un taxi justo donde yo estaba. Despidiéndose con un beso, bajó una adolescente vestida con uniforme de colegial. Subí y le indiqué al taxista la dirección de mi casa.

—La que acaba de bajar es mi hija —comentó—. Le falta un año para terminar secundaria y vino a averiguar un poco sobre las carreras de la universidad.

—Qué bien —dije, mientras todo mi cuerpo empezaba a disfrutar del asiento como si se tratara de un spa. Y estaba por pedirle si podía poner algo de música, cuando preguntó:

—¿Usted estudia aquí?

—No. Estoy dando un seminario —contesté, ya medio en trance.

—¿Y de qué trata?

¡*Caramba!* —pensé—. *No deberían permitir que los periodistas conduzcan taxis después de las seis de la tarde.*

Y buscando desalentarlo telegrafíe:

—Liderazgo, para el posgrado de Comercio Internacional.

—¡Justamente a mi hija le interesa el comercio internacional!

¡*Zas!*, dijeron mis neuronas.

—Pero dígame, ¿qué se estudia para poder enseñar liderazgo?

—Bueno... —arranqué, diciéndome que era cuestión de una o

dos respuestas más—, yo hice una carrera en Comercialización y luego me formé como Coach Ontológico.

—Perdón, pero ¿qué es eso?

—¿El Coaching? —pregunté para ganar tiempo mientras me recriminaba por haber dicho la palabra mágica. Ahora tendría que explicar de qué se trataba. Entonces, se me ocurrió que, en lugar de dar la respuesta de siempre, podía exponerlo de una manera nueva.

»Básicamente es una filosofía que ayuda a ver las cosas de una manera más simple y efectiva.

—Ah... —dijo, pero se notaba que quería más detalles.

—Yo la aplico en las empresas para desarrollar la habilidad de hacer que las cosas pasen —agregué haciendo una verdadera concesión de energía— y, en lo personal, como filosofía de vida.

—Pero ¿cómo dijo que se llama eso que usted hace?

—Se llama Coaching —contesté— y, en pocas palabras, es un enfoque para trabajar con personas que buscan superarse.

—Debe de tener mucha psicología... —dijo, impidiendo que cayera el ritmo de la conversación.

—Y bueno... —musité mientras me acomodaba en el asiento para un viaje que evidentemente iba a ser diferente—. Más filosofía que psicología. —Por respeto a su curiosidad, decidí extender mi «telegrama»: Permite lograr cosas fuera de lo común que de otra manera parecerían imposibles de alcanzar, porque justamente el Coaching es el arte del sentido no común.

—¿Y usted puede solucionar cualquier problema? —preguntó entusiasmado, como si en su asiento trasero estuviese viajando un mago.

Me reí con la pregunta. El tipo tenía habilidad para ir llevando la conversación y me había ido enganchando, al punto que ya ni me acordaba del cansancio. Estaba por contestarle algo cuando noté un cambio en su expresión que me transmitió preocupación. Aquella no había sido una pregunta para matar el tiempo.

—¿Qué es lo que te está pasando? —le pregunté.

—Bueno... —arrancó, fingiendo que le sorprendía mi pregunta—, resulta que hice algunas trastadas, mi mujer se enteró y, des-

de ese momento, está furiosa —confesó mirando con una mueca de vergüenza el espejo retrovisor que nos comunicaba y agregó—: Seguimos viviendo juntos con nuestra hija, Guadalupe, la que se bajó del taxi —aclaró con una dolida media sonrisa—, pero, desde ese momento, dormimos en camas separadas porque ella todavía no me perdona que le haya mentido.

Yo escuchaba con atención y eso lo animó a soltarse más:

—Traté de arreglar las cosas, pero no quiere hablar —se quejó—. Y llega un punto en que uno ya no sabe qué hacer. Tampoco voy a vivir persiguiéndola, ¿no?

—¿Por qué no? —le pregunté e instantáneamente vi su cara de sorpresa en el espejo retrovisor.

—Porque una relación es 50 y 50 —protestó—. Ella también tiene que poner su parte.

—Ajá. —Ahora él se estaba queriendo convencer de que, por culpa de ella, la relación no se iba a poder recuperar.

—Pero me parece que ella no se va a acercar —continuó resignado—. Es demasiado orgullosa para eso. Y si no está dispuesta a borrar lo que pasó y seguir adelante, va a ser difícil que podamos funcionar juntos.

Se hizo un silencio, el taxista aceleró para que el semáforo no nos detuviera y me quedé pensando qué habitual es sentir que ningún esfuerzo tiene sentido cuando perdemos de vista los sueños que nos llevaron a embarcarnos en un proyecto. *A menos que el taxista se atreva a poner un sueño sobre la mesa —pensé—, no veo demasiadas esperanzas de que pueda salir de su manera problemática de plantear la situación.*

—¿Te puedo hacer una pregunta? —retomé.

Hizo un gesto afirmativo con la cabeza.

—¿Por qué quieres que ella te vuelva a hablar?

—Porque es la madre de mi hija —contestó sorprendido por mi pregunta y agregó—: porque siempre fue mi compañera...

—Pero ¿cómo de importante es para ti la relación con ella?

—Muy importante.

—¿Cuánto?

—La amo —confesó.

Miré el reflejo de su cara en el espejo y noté que se le estaban llenando de lágrimas los ojos.

—De acuerdo, es bueno saberlo —le dije.

Detuvo el taxi en la esquina. Habíamos llegado a mi destino, pero ninguno de los dos quería dejar la conversación.

—Y ¿para qué quieres que ella te vuelva a hablar? —pregunté.

—¿Cómo que para qué?

—Lo que quiero decir es para qué futuro soñado sientes que es básico tener una buena relación con ella.

—No lo entiendo.

—¿Te ves con ella dentro de unos años? —pregunté—. ¿Sueñas construir y vivir nuevas cosas con ella?

—Ah, sí. Claro. Me gustaría que nos fuéramos a vivir juntos a Santa Clara del Mar.

—¿En serio?

—Sí, hace unos años que estamos pagando un terreno junto al mar y ahí es donde siempre soñé que íbamos a vivir un día.

—¿Y estarías dispuesto a hacer algo diferente por ese sueño de estar juntos en Santa Clara?

—Sí.

—¿Incluso algo que nunca antes hiciste?

—Lo que haga falta, amigo —le escuché decir.

Tenía tan solo un momento para poder aportarle algo. *Este va a ser mi primer taxi Coaching*, pensé. Y dejando de lado cualquier explicación, le dije:

—Siendo así, te voy a proponer un desafío.

El hombre giró hacia atrás en el asiento para poder prestar toda su atención.

—Si ayer ella hubiese dormido contigo —empecé—, ¿cómo la tratarías hoy?

—Pues... muy bien. Estaría contento, la cuidaría... No sé, sería distinto.

—Bien, entonces, te invito a que esta noche, cuando llegues a tu casa, la trates como si ayer hubieseis dormido juntos. Y que mañana por la noche vuelvas a hacer lo mismo. Y así todas las noches mientras sigas apostando por la relación.

—¡Uy! Claro, eso puede funcionar —dijo, mientras la cara se le iluminaba. Se quedó asintiendo con la cabeza, y, de repente, pensó en voz alta—: *¡Empiezo a comportarme como si la relación ya estuviera funcionando!*

—Sí, de eso se trata, de dar primero —le dije—, pero hay una manera segura de fallar en esto: hacerlo para que ella cambie. Solo funciona si lo haces porque quieres hacerlo, porque es lo que has decidido que quieres ser en la relación con ella. Porque sientes que ella se lo merece y que la relación que podrías construir con ella lo vale.

El taxista parecía ausente, creo que imaginando cómo lo llevaría a cabo. Sentí que su mujer ya no estaba en el banquillo de los acusados, que la pelea se había detenido y, ahora, empezaba a mirar su vida desde el faro de lo que era más importante.

—Quizás ella cambie y quizá no —agregué—. Lo único que puedes elegir es qué espacio le vas a regalar como pareja. Ella elegirá si quiere jugar en ese nuevo espacio.

—Caramba, ¡muchas gracias, amigo! —me dijo, agarrándose el hombro.

Saqué la billetera para pagar y me interrumpió con un «¡ni se te ocurra!».

—Gracias —le dije—. Me gustaría que un día me cuentes cómo te va con tu desafío.

Le di mi tarjeta y me despedí. Busqué las llaves y entré en mi casa. Mientras el ascensor subía, yo iba pensando en la frase de Gandhi impresa en el anverso de la tarjeta que acababa de entregarle: «Seamos el cambio que queremos ver en el mundo.» Sentí que resumía lo que habíamos estado conversando.

El taxista quería ver unión, paz y perdón en su pareja. Y, en lugar de seguir quejándose de que todo eso no estaba en la relación, lo había invitado a entrar en su vida.

Pasó el tiempo y la verdad es que el taxista nunca me llamó. Sin embargo, esa conversación de coaching me marcó y empecé a contar la historia en mis seminarios con muy buena repercusión. Como muestra vale un e-mail que recibí casi un año más tarde, días después de haber dado un Taller de Liderazgo a un

grupo de jóvenes que ingresaban en la universidad. El mensaje decía:

Sr. Guillermo Echevarría:

Quería contarle que el taller me impactó muchísimo. Sobre todo la historia del taxista, con la que me identifiqué por completo. Esa frase de Gandhi es justamente una de mis preferidas.

Cuando se la escuché decir, lo tomé como una simple coincidencia, pero luego estuve todo el día preguntándome dónde era que la había leído por primera vez. Llegó el momento de volver a casa y, como siempre, estaba mi padre esperándome a la salida de la universidad. Subí al coche, nos pusimos a hablar de cualquier cosa y me olvidé del tema.

Por la noche, en la cena, mi padre me preguntó qué había hecho en la universidad y me dieron ganas de contarle la anécdota. Sentí que no me estaba prestando demasiada atención hasta que dije la frase de Gandhi. Dejó los cubiertos, me hizo dos preguntas y ¡nos dimos cuenta de que yo tenía que ser la hija de su taxista!

La frase me la había dicho él una vez que empecé a quejarme de la universidad pública. Desde aquel momento, yo también busco contagiar esa actitud a todas las personas que puedo.

Quizás él nunca lo haya llamado, pero me habló emocionado de aquel viaje. Y quiero decirle que yo misma lo vi cambiar de actitud y, literalmente, volver a enamorarse y enamorar a mi madre.

Como usted dice, gracias por dar primero.

GUADALUPE

DESAFÍO N.º 2: CÓMO HACER QUE LAS COSAS PASEN CUANDO NADIE QUIERE CAMBIAR

Claves para hacer que las cosas pasen

¿Por qué le dije al taxista que una manera segura de fallar era tratarla bien esperando que su pareja cambiara? Porque, haciendo eso, iba a estar pendiente de si su pareja cambiaba o no. Y es posible que, si ella continuaba sin hablarle después del tercer o cuarto intento, él se desanimara y abandonara su sueño de recuperarla.

En cambio, si él se dedicaba a *ser una buena pareja*, el foco del esfuerzo iba a estar en él. En lo que él sí podía hacer por la relación. Ocupándose, por ejemplo, de ordenar esas estanterías que ella le viene pidiendo hace meses o desarrollando la habilidad de guardar silencio para aprender a escuchar lo que ella siempre necesitó de una pareja.

Y, mientras él canalizaba su ansiedad esforzándose por mejorar, en lugar de seguir intentando hacerla hablar, ella podría tener un tiempo para aceptar y superar lo sucedido. Además, el cambio de actitud del taxista, sin pedir nada a cambio, probablemente, la ayudaría a ella a valorar su esfuerzo y tornaría un poco más sencilla la tarea de reconsiderar su posición y empezar a perdonarlo.

En definitiva, yo no sabía si el taxista iba a *tener éxito recuperando su pareja*, pero sí sabía que, si practicaba dar primero siendo una mejor pareja, tenía grandes posibilidades de *tener éxito convirtiéndose en una pareja mejor*.

Y ahora, como si en este momento yo estuviera sentado en el asiento de atrás del taxi de tu vida, voy a hacerte el mismo desafío:

- ¿Y si empezaras a estudiar con la profesionalidad del profesional que anhelas ser?
- ¿Y si te preparas como si te acabaran de llamar de un canal de televisión?
- ¿Y si te dedicaras a cuidar tu imagen personal, tus maneras o tu casa, y practicaras ser la persona que imaginas que serías si ya hubieras conocido a la pareja de tus sueños?

Dar primero tiene magia porque la vida se enciende en la vida. El secreto está en dejar de esperar que se den todas las condiciones y, como sea que puedas hacerlo, dar un primer paso hacia tu sueño. El segundo paso te resultará mucho más sencillo porque contarás con el empujón del primero.

En estas claves quiero darte herramientas y algunas buenas razones para que puedas empezar a ser ahora todo eso que te gustaría ver en tu vida.

DE DÓNDE SACAR ENTUSIASMO PARA SEGUIR APOSTANDO E INVIRTIENDO

El empleado piensa: *Si me aumentaran el sueldo, yo podría hacer un trabajo excelente.* Pero, al mismo tiempo, el jefe piensa: *Si hicieras un trabajo excelente, yo podría aumentarte el sueldo e, incluso, ascenderte a supervisor.*

Y, claro, si fueras tu propio jefe, ¿ascenderías a una persona que hoy no es, pero que dice que podría ser un buen supervisor, o preferirías ascender a alguien que ya se dedica a su trabajo como lo haría un supervisor?

¿Y si trabajaras como si ya te estuvieran pagando el doble de tu sueldo? (Juro que esta pregunta no la puse a petición de tu jefe.)

En tu trabajo, con tu nueva *actitud de doble sueldo*, probablemente empezarías a llamar la atención de los que te rodean. Al notar tu mayor compromiso, podrían confiarte tareas más importantes y, con el tiempo, naturalmente te convertirías en alguien que aporta un gran valor a la tienda, la multinacional o donde sea que estés trabajando hoy. Y, en esas circunstancias, conseguir un aumento de sueldo probablemente resultaría algo bastante más sencillo, ¿no?

Pero ¿qué pasa si, después de todo tu esfuerzo, no te dan el aumento de sueldo?

—Si no me aumentan, entonces, ¿perdí el tiempo esforzándome?

—Depende.

—¿De qué?

—Depende de lo que quieras lograr en tu vida y de quién necesites ser para lograrlo.

Si tu único objetivo era conseguir un aumento de sueldo en la tienda y resulta que hagas lo que hagas no te lo dan, sí, es probable que estés perdiendo tu tiempo en ese lugar. Pero si, en tu caso, soñaras, por ejemplo, con tener un día tu propio negocio, el esfuerzo que hagas te va a dar *experiencia en negocio* porque, con cada cosa nueva que aprendas, vas a estar convirtiéndote en un mejor profesional. Y si, a pesar de tu crecimiento, insisten en no valorarlo, gracias a tu mayor experiencia, seguramente, tendrás más oportunidades de conseguir trabajo en un sitio mejor.

La excelencia te da independencia. Los mejores pueden elegir las empresas y los jefes con los que trabajan. La gran trampa de la vida es hacerse pequeño por haberte cruzado con gente pequeña. No estás trabajando para ellos. Lo estás haciendo con excelencia por tus valores y para poder vivir tus sueños. El secreto está, literalmente, en maravillarse a todos los que te rodean practicando dar lo mejor y así adquirir maestría en ser tu mejor versión.

CÓMO TENER PERSEVERANCIA A PESAR DE LAS ADVERSIDADES

Cuando invertimos todo nuestro esfuerzo *en tener un resultado concreto*, podemos ganar o perder dependiendo de si las cosas resultan o no como esperábamos. En cambio, cuando invertimos el esfuerzo en *ser alguien capaz de lograr ese resultado*, más allá de que ganemos o perdamos el partido actual, siempre ganaremos algún tipo de experiencia que nos dejará mejor capacitados para el futuro que soñamos.

Personalmente, lo que me mantuvo ocho años escribiendo este libro y tomando clases de todo tipo no fue solamente poder publicarlo, sino poder convertirme un día en escritor. Hoy no invertiría ocho años en un segundo libro, pero sí estoy dispuesto a invertir el resto de mi vida para poder escribir cada vez mejor, porque me apasiona transmitir.

Si, al sueño de pescar un pez, lo complementamos con el de convertirnos en pescador, vamos a estar más dispuestos a aprender el oficio y tendremos más resistencia a las adversidades. Eso significa muchas más probabilidades de comer pescado.

Por eso, puede ser inteligente revisar si nos estamos proponiendo metas en campos en los que, además, nos gustaría crecer y desarrollarnos personal y profesionalmente.

Tener un millón y ser millonario.

El sueño de tener un millón de dólares puede durar muy poco si, antes, no nos hemos encargado de hacer realidad el sueño de saber administrar ese millón. Hay gente que, dos años después de ganar la lotería, se encuentra nuevamente en la ruina porque el premio no incluía la manera para mantener y hacer crecer el millón de dólares.

O tal vez soñaste toda tu vida con formar una bonita pareja, pero quizá no pensaste por qué esa pareja iba a querer quedarse a tu lado. Es decir, ¿cómo la vas a tratar? ¿Qué espacio le vas a dar para que pueda realizarse? En definitiva, ¿qué pareja le vas a ofrecer a tu pareja?

Seguramente, tu afortunada pareja estará dispuesta a tolerar cosas que no le gustan demasiado y a esperarte hasta que logres cambiar otras, pero, si después del primer beso la mala noticia es que nunca hiciste nada para dominar ese mal humor constante, esa costumbre de volver a las dos de la mañana —y un poco borracho— de tus campeonatos de póquer, entonces solo me queda desearte suerte.

Hoy puede ser un buen momento para empezar a practicar ser esa pareja. ¿O vas a esperar que llegue la pareja ideal, que te den el aumento de sueldo o que te entreguen el diploma para empezar a ensayar a ser la persona que te gustaría ser?

*Lo que sembramos puede llevar
un buen tiempo para brotar.*

*Mientras tanto, ¿te vas a quedar esperando o vas
a aprovechar ese tiempo para aprender a cosechar?*

¿A QUÉ VELOCIDAD ESTÁS LIDERANDO TU VIDA?

Una mañana y después de mucho protestar, me desperté preguntándome: *¿Dónde dice que la vida es justa?*

¿Estás buscando que las cosas sean justas desde tu perspectiva o estás buscando lograr algo y disfrutarlo? Yo sé que quizá tus profesores no son lo que esperabas, que tu presidente no siempre reinvierte en el país el dinero del pueblo y que tu jefe... mejor no hablar de tu jefe, pero ¿vas a dejar que la velocidad de tu crecimiento dependa de la calidad de tus profesores, del presidente de turno o del humor de tu jefe?

¿Por qué no ir a tu máxima velocidad? ¿Por qué no ser el cambio que estás deseando ver a tu alrededor y convertirte en alguien capaz de cambiar las cosas? Estudiando y trabajando como lo haría el presidente o el médico que anhelas ser, como si te acabaran de entregar una beca por tu excelencia académica o como si ya hubiera llegado a tu vida la persona que soñaste. Tratando a todas las personas como si fueran esa persona. Creando el espacio físico en tu casa, en tu agenda y en tu corazón para que pueda entrar en tu vida. Hace unos años, le compuse una canción a la mujer que iba a llegar a mi vida. La canción se llama «Paz»; la mujer está llegando.*

¿Qué importa si, durante un tiempo, no te dan a cambio una retribución *justa* por tu esfuerzo? Quizás ese sea el precio que hay que pagar para *comprar* un carácter maleable, la integridad de un gran profesor, la serenidad para manejar tu propio negocio o la capacidad de hacer una pausa para construir, en lugar de reaccionar con tu familia.

Quizá tus amigos, tu jefe o la organización de tus sueños estén esperando que *seas grande primero* para, solo después, ofrecerte algo más grande o considerar tus propuestas. Quizás el mundo esté esperando que des primero.

* Podrás escuchar la canción «Paz», que hice a esa persona que iba a llegar a mi vida, en www.guillermoechevarria.net/herramientas/canciones, o ver el vídeo [youtube.com/TuMinutoDeCoaching](https://www.youtube.com/TuMinutoDeCoaching).

Yo creía que tenía derecho a quejarme por las cosas que no funcionaban en mi vida, y no me daba cuenta de que las cosas no funcionaban porque me había dedicado a quejarme.

TU MINUTO DE COACHING

¿Hay áreas de tu vida que están como detenidas, apagadas o desérticas y en las que estás deseando que empiece a pasar algo diferente? Te invito a que te preguntes en qué consistiría invertir y dar primero en esa área de tu vida.

Te desafío a dar un primer paso y que lleves a cabo algo que mueva la energía que te rodea y que te incite a ir adelante. Escribiendo, por ejemplo, una sencilla carta de agradecimiento a una persona que hizo algo valioso en ese ámbito de tu vida, invitando a un viejo colega (¿y por qué no también a un antiguo jefe?) a almorzar. Ayudando a alguien que lo esté necesitando, dando una charla gratuita o lo que sea que te saque de la cama, del televisor, de tu casa y de tu vida de siempre y haga que el mundo pueda saborear toda la riqueza de tu persona.

En lugar de quedarte esperando ver evidencias de que tu sueño es posible, te invito a convertirte en la primera evidencia.

* * *

*El cambio no está lejos de nosotros.
Muchas veces somos nosotros los que estamos lejos
de tener una verdadera actitud de cambio.
Amistándote con el cambio, el cambio va a resultarte
mucho más amigable.*

* * *

*Para mejorar la comunicación no hay como
mejorar la relación.*

*Para mejorar la relación no hay como
mejorar nosotros mismos.*

* * *

La soledad es olvidarme de que te puedo acompañar.