

NOW



¿Propósitos sin estrategia?

Por Diego Alejandro Jaramillo, PhD

Rector de la Universidad Hemisferios y profesor de Comportamiento Humano del IDE Business School

Por estas fechas todos nos ponemos metas para el siguiente año, más o menos repetitivas y trilladas, poco trascendentes y con muy poco realismo: hacer ejercicio, bajar unos kilos, dejar de fumar, en fin, propósitos que seguramente llevamos décadas murmurando entre las “doce campanadas” y que en marzo ya están descansando en el desván del olvido.

Lo mismo pasa en las organizaciones cortoplacistas (en el Ecuador representan más del 90%). Nos ubicamos en el año fiscal, miramos los objetivos que cumplimos o dejamos de cumplir, y le subimos un porcentaje de acuerdo con lo que visualizamos y creemos que va a pasar. Los más acuciosos analizan la economía, la inflación o deflación (¡increíble!) y si China, Europa o el COVID-19 tendrán un papel preponderante en el desarrollo de nuestro sector. Al igual que quien quiere adelgazar, las empresas se proponen obtener mejores resultados haciendo exactamente lo mismo de lo que han venido haciendo, sin ningún esfuerzo o plan definido. Por eso,

eventos extraordinarios como una pandemia, o previstos como la llegada de un competidor multinacional y poderoso, nos mueven el piso hasta el punto de dejarnos en “modo supervivencia” sin capacidad de maniobra y mandando al traste todos los buenos propósitos. Pero trazarse objetivos es mucho más importante y —¿por qué no?— más trascendente de lo que hemos venido haciendo, y esto es válido tanto para las personas como para las empresas.

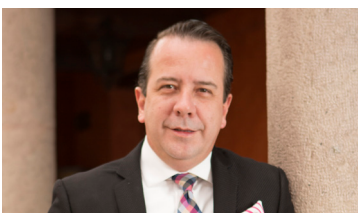
Lo primero es tener claro cuál es nuestro principal propósito, el **WHY**, lo que nos mueve y por lo que verdaderamente nos buscan. Ahí se ubica el legado que vamos a dejar a la sociedad, la visión trascendente de nuestro quehacer. La definición de este propósito es el primero paso, y así como en la empresa debemos incluir un grupo que represente todas las visiones, en lo personal también conviene conocer la opinión de la familia con respecto a este propósito: que varias personas participen en su redacción ayuda a que lo interioricen.

Trazarse objetivos es mucho más importante y trascendente de lo que pensamos, y esto es válido tanto para las personas como para las empresas.

Luego vienen los **objetivos tácticos**, o a **mediano plazo**. Vamos aterrizando el propósito en grandes acciones. No sirve de nada soñar o hacer planes, si no los convertimos en acciones. En estos objetivos se ubica nuestra propuesta de valor, lo que somos y lo que nos diferencia. Por ejemplo, si un gran propósito personal es bajar de peso, el objetivo táctico es contactar una dietista y buscar un plan de ejercicios que se adapte a nuestra condición. Ser realistas y no mentirnos es fundamental. Decir simplemente “voy a hacer dieta” no ayuda con el cumplimiento. Es necesario un plan a mediano plazo, con “metas volantes” para verificar el cumplimiento progresivo.

Luego se baja al **corto plazo**, los **planes de acción**, lo operativo: preparar una dieta teniendo en cuenta cada día de la semana, pensando en algo que no sea tan drástico para poder cumplirlo, pero que no sea muy *light* para que tenga efecto; encontrar un plan de ejercicios de acuerdo con mi edad, peso y condición física, encontrar el espacio, ponerlo en mi agenda y ¡comenzar!

Ya estamos cerca del 2022, enero avanzará a toda velocidad y seguramente pasarán los días y no habremos comenzado. ¿Qué esperamos? ¿A que de repente algo pase y las cosas cambien por arte de magia? Pues les tengo malas noticias: somos los únicos que podemos hacer realidad nuestros propios sueños, nadie más, ni Disney.



EL AUTOR

Diego Alejandro Jaramillo Arango tiene el grado de doctor en Arte Latinoamericano por Harvard University y máster en Literatura Latinoamericana por University of Massachusetts. Es miembro de varios directorios de empresas multinacionales, conferencista en el área de Desarrollo Humano y Orientación Familiar, y entrenador acreditado en Responsabilidad Social por el GRI de Holanda. Ha escrito más de 20 libros y diversos artículos sobre sus áreas de interés. Actualmente es rector de la Universidad Hemisferios y profesor de Comportamiento Humano del IDE Business School.