

ARTENEA

La estrategia de una mujer
para lograr su trabajo soñado

Ricardo Gevert

ARTENEA

La estrategia de una mujer para
lograr su trabajo soñado

Copyright©2022 por Ricardo Gevert Detto.

Todos los derechos reservados.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o retransmitida en ninguna forma o por ningún medio, electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, grabación o sistema de almacenamiento, sin el permiso escrito del autor. Para información contactar a través de www.gevert.com

ISBN digital: 978-956-410-645-8

ISBN impreso: 978-956-410-644-1

Dedicatoria

A ustedes mis tan queridas nietas, especialmente a Catalina y Emilia, les dedico este libro, ya que relativamente pronto serán mujeres que vivirán un mundo del trabajo que yo no conoceré, pero el cual de cierta forma puedo imaginar.

Cuando lo lean, quizás les podrá enseñar algo para su presente, así como ser un aporte para su futuro en un planeta, que será cada vez más complejo e intenso que los miles de años anteriores, influenciado por la digitalización, exceso de población, pandemias, guerras, así como cambios profundos en el clima y la sociedad.

PREFACIO



Te puedo garantizar que este libro no es para ti si esperas un reformatorio de 500 páginas que te haga sentir como una feminista radical empoderada, si eres de la opinión que excluyendo a los hombres, vas a lograr tu igualdad frente a ellos, o bien, que no puedan ser parte de la solución mientras formen parte de los beneficios que les otorga el patriarcado. Este libro es el equivocado si quieres sustituir tu fina piel por la rudeza, golpear la mesa con un puño de acero, interrumpir a alguien sugiriendo que tus ideas son más importantes que las de cualquiera, gritar para imponerte, no saludar o utilizar un lenguaje y comportamiento inapropiado. Artenea, la protagonista de esta historia, tampoco te podrá orientar en mejorar la oratoria autorreferente, ni contribuir a la clasificación para el campeonato mundial de charlatanería.

Y lejos de Artenea está la intención de poner a alguien delante de un espejo, para que entrene el lenguaje corporal de un mimo.

Porque estoy firmemente convencido de que todos estos conceptos antes citados parten de una premisa falsa: que hay algo malo en ti, que eres demasiado reservada, en exceso introvertida, demasiado sensible, culposa..., la lista es larga, que tú misma eres el problema. Pero, ¿y si es al revés? ¿Y si tienes todas las habilidades, talentos y destrezas para triunfar? ¿Y si no eres tú quien está demasiado callada, sino tu entorno el que es demasiado ruidoso? Los que poseen la gran "bocota" aún suelen marcar el ritmo, sus debilidades se declaran la norma e incluso se les consideran deseables en muchos trabajos.

Artenea y sus cambios te ayudarán a darte cuenta — metodológicamente— de que tus cualidades no son un problema, sino una oportunidad. Te felicito si piensas antes de hablar en lugar de hacerlo al revés como los charlatanes. Te felicito si profundizas en lugar de navegar por la superficie, si eres más arqueóloga que alguien que solo sobrevuela. Y te felicito si eres sensible y escuchas a los demás en lugar de intentar alimentar tu ego sin parar.

Entonces, ¿este libro te aconseja no abandonar nunca tu zona de confort?

¡Por el contrario!

Aprenderás a brillar entre los mediocres sin convertirse en uno de ellos, sin necesidad de confrontar ni imitar a los hombres.

Como también me comunico por algunas pocas redes sociales, un día Eloísa, una gerente de treinta y tantos años que conozco y que trabaja en una importante empresa manufacturera, me contactó por esta vía.

"¡Imagínate!", aparecía en mi pantalla junto a un

popurrí de emoticones que no siempre interpreto en su real significado, mientras yo podía distinguir la leyenda "escribiendo" entretanto sus pulgares machacaban en su teléfono móvil. "¿Sabes cómo me recibió en una reunión mi jefe el otro día? "Si Cristóbal Colón te viese, diría: "Santa María, pero que Pinta tiene esta Niña". ¡Increíble! Y además, delante de diez hombres, a punto de iniciar la junta".

"Claramente percibiste la situación de forma diferente a tu jefe", escribí finalmente con cierta diplomacia, después de darme una pausa para calibrar mi respuesta. "No es de extrañar cuando te dicen algo así en presencia de tanto hombre. ¿Cómo reaccionaste?"

Eloísa es una mujer que conozco desde niña, ya que en esa época yo era dirigente deportivo ad-honorem y ella una gran promesa del deporte. Muy inteligente, atractiva, con sentido del humor, ambiciosa, alguien que es rápida en la toma de decisiones, más rápida que muchos hombres. Es una de esas mujeres que hacen que los hombres se pongan a pensar: ¿No es demasiado dura? ¿No tiene demasiado empuje?

Pero siempre cuestiono, ¿por qué una mujer no puede hacer su trabajo con la misma energía que muchos hombres?

"Me quedé atónita, sin palabras", respondió Eloísa. "Me limité a decir con bastante mansedumbre que no tenía por qué aguantar semejante piropo, de que estábamos acá para trabajar, no para coquetear. Ellos solo me miraron con cara de inocencia y sin comprender. Mi jefe ni se dignó a disculparse".

La historia no quedó ahí. Tras el incidente, el jefe de Eloísa, ya sin público de otros hombres de por medio, intentó disculparse con ella. Al día siguiente se encontró con un ramo de flores en su oficina. ¿Qué creen ustedes? ¡De nuevo se rebeló, ya que igualmente sintió que se le pasaba la mano!.

"En una situación similar, ¿también te disculparías ante un hombre con un ramo de flores?", preguntó sin rodeos a su superior. "¿Habrás llamado alguna vez a un

colaborador masculino como "niño" y piroleado con algo como "ni los tacos son tan sabrosos"?

"No, no creo que hubiese llegado a eso", le había respondido su jefe lacónicamente.

Eloísa se sintió definitivamente incomprendida. Pero tenía razón en su apreciación, y su ejemplo era representativo de innumerables incidentes similares que me comunicaron mujeres a lo largo de mi extensa vida laboral. Estos acontecimientos expresaron una cosa por encima de todo: Que la igualdad de las mujeres en la vida laboral cotidiana es más teoría que realidad; en la vida real, las mujeres y los hombres chocan constantemente o van a la deriva.

Aunque en estas conversaciones me hablaron sobre todo de problemas profesionales, al final la mayoría de las mujeres siempre estaban preocupadas por lo interpersonal, por las buenas relaciones sin sexo y por la vida doméstica cotidiana, sus hijos, compatibilizar de mejor manera el trabajo y el hogar, que es la base de su compromiso con la vida. Querían salir adelante en sus carreras, les unía la preocupación de cómo hacerse valer en ese mundo de hombres, cómo actuar con éxito en el campo del otro género sin dar a los hombres la sensación de que se les estaba quitando algo.

¿Cómo puedo hacer una carrera inteligente como mujer, con posibilidades de éxito reales, en el "architrellado" ámbito masculino? ¿Cómo puedo, como mujer, trabajar y convivir con los hombres sin alinearme a su comportamiento, y sin ser considerada inferior? ¿Qué puedo hacer para que no se prefiera a los hombres cuando tengo las mismas o incluso mejores competencias?

En un método estratégico muy exitoso, compuesto de manera tan armónica como si su autor hubiese estado escuchando el tema "Routine" de Steven Wilson, desde que lo introdujo Wolfgang Mewes han estado ahí las pistas como resolver esas disyuntivas, no solo para mujeres.

Un examen más profundo de los roles de género y sus clichés, el problema de la igualdad, así como las tensiones derivadas del trato con los hombres, no debiera ser tu tema de fondo. La ruptura y el desarrollo de los roles de género, así como la igualdad entre mujeres y hombres, el cuello de botella es más bien el punto de partida. Quizás una nueva estrategia y visión de la vida, o incluso un propósito humano más integral, puede ser iniciado por las mujeres. A los hombres, nos vendría bien algo así, y este libro es parte de mi humilde contribución para que se cristalice.

Artenea te invita a crear una visión y estrategia para ti misma, independiente de las viejas incrustaciones y las posiciones radicales. Determina tu realidad, sola y de forma independiente. Las decisiones futuras te resultarán más fáciles. Empieza y mira más allá de ti misma. Está mucho más allá de tu visión personal actual. Y disfruta de cómo tus propios problemas se reducen al mismo tiempo. Cambia tus prioridades, tu mirada desde tu vida profesional cotidiana hacia una más elevada en nuestra vida comunitaria, en la que mujeres como tú desempeñarán un nuevo papel.

Y te animo a que después de compartir la historia de Artenea, emplees como guía los pasos que ella avanzó a tranco firme, para encontrar tu propia nueva senda. Entonces, te presentarás al mundo con todos tus activos de una forma que te haga sentir bien, con una justificada confianza en ti misma.

CAPÍTULO UNO

Situación presente

"Mirar e influenciar positivamente el futuro, solo es posible si se toma consciencia de la situación presente".



Al igual que tantas otras mujeres, solteras, emparejadas, divorciadas o casadas, con y sin hijos, en esta vida moderna, Artenea se atenía a un programa relativamente estandarizado, casi pautado.

¿No es cierto acaso que los padres marcan el ritmo; los colegios o el estado definen lo que se debe o no debe aprender; en el trabajo, las jefaturas definen el paso; y en el día a día el

compás suele estar alineado con las amistades, las parejas y los vecinos?

Los cumpleaños se celebraban de manera semejante, los mismos libros de moda eran parte de la lectura, en la ropa se vestían idénticas marcas, o al menos semejantes; en los matrimonios se tocaba la misma música, en el humor eran los mismos cuentos chistosos los que hacían reír; ojalá la misma pastilla para dormir o el relajante muscular semejante; se utilizaba el mismo buscador en Internet; había redes sociales análogas predilectas para lo personal y otras para temas de trabajo...

Matices más, tonalidades menos, ya se sabía lo que se tenía: una vida en una casa adosada, pareada, o en condominios donde los jardines o el color de la pintura intentaban mostrar algo de individualidad; y ni hablar de los condominios verticales...

¿Cómo estás, como te va? ¡Todos casi siempre respondían "bien, gracias"! La mayoría, en su círculo sociocultural replicaban de manera similar, independiente si estaban bien o mal. Contestaban con la misma entonación; el tono y el volumen de voz podían variar, pero en todos los casos la fórmula de expresarlo iba para el mismo lado.

Aunque había muchas que se salvaban, en la gran ciudad e inmersas en el vértigo de la actividad frenética, detrás de las caras sonrientes, y de las fachadas inmaculadas bostezaba un abismo de sinsentido para tantas almas un tanto enclenques y achacosas.

¡Por supuesto que no era exclusivo de las mujeres, también de los hombres! Pero la mujer es quien había poseído —y aún posee— más obstáculos en el camino, y por lo mismo, desde hace mucho tiempo Artenea debió cambiar de estrategia para alivianar la carga.

¿Y acaso no es cierto para la gran mayoría, de que suelen apagar el sentido común antes que el teléfono móvil?

¿Ver los mismos anuncios en la televisión, donde se promete la felicidad individual a millones de personas, siempre y cuando —¡cuidado!— todos compren el mismo yogur con probióticos, el mismo prototipo de banco que brinda tantas supuestas seguridades, o la misma fórmula de cápsulas con hierbas naturales que combaten el estrés, así como el mismo té verde que ayuda a regular la obesidad?

A menudo Artenea tenía conversaciones con personas de distintos ámbitos de amistades, que querían tomar decisiones vitales en función de una sola pregunta: "¿Cómo afectará a mi CV?" Dependiendo de la respuesta, se incorporaban a empresas de servicios renombradas o a la industria minera, se iban por un tiempo a China o al mismísimo poblado de Tumbuctú, comenzaban uno o más posgrados, quizás leían cuentos en alguna residencia para ancianos —porque el "compromiso social" supuestamente quedaba bien en un CV— y quizás incluso se comprometían con algún tema de servicio público de moda.

¿Decir frases que no querían decir?

¿Hacer un trabajo que fusilaba la motivación?

¿Hacer dietas en las que no creían?

¿Rodearse de gente que no les aportan mucho?

¿Escuchar a personas que lo saben todo mejor aunque no sepan nada, o quizás vagan por la vida sin aplicar un ápice de sentido común? ¿Compartir la cama con alguien que ya no les susurra nada tierno o cariñoso al oído, sino que solo aporta una cacofonía de ronquidos?

La pregunta no era: ¿Qué sería bueno para mi vida? La pregunta reiterada era: ¿qué sería bueno para mi CV?

Las tijeras de la cabeza cortaban los propios deseos y dibujaban una silueta, que además desnudaba las exigencias externas y distintas formas de coacción ejercida por otros. Muchas mujeres lograban tomar decisiones al respecto con la

razón, pero las pagaban con el corazón y el alma. Vivían de cierta manera "la vida de los demás". "¿Y yo? ¿No estoy a veces tan cansada de vivir un programa que doblega mi corazón? ¿Estoy cansada de ...?"—se preguntaban muchas de ellas.

Para Artenea, en varias facetas la felicidad se había negado a instalarse en su vida. Muchas veces se preguntaba: "¿Qué tiene que ver esta vida conmigo? En realidad creo ser diferente, simplemente no llego a lograrlo". Sentía una y otra vez, que volvía a ser protagonista de la película equivocada...

En alguna medida, Artenea había olvidado cómo dar forma a su programa de vida, de tal manera que ella tocara sus propias melodías de anhelos, sueños y metas para seguir siendo escuchada. Al igual que a muchas personas, las expectativas externas la hicieron adaptar la marcha desde una edad temprana.

En un grado menor que el promedio de la gente, ella se había transformado en el resultado de una plantilla o modelo, que sus padres, colegio, universidad, la sociedad en general, habían transformado en una especie de conformista con algunos hitos cada vez más aislados de proactividad. Gracias a ello, había perdido el contacto más íntimo con su corazón.

En algún momento, llegó a estar de buen humor para poder comenzar algo nuevo en un naciente período de auto-descubrimiento. Desafortunadamente, "dando palos al águila", eso no funcionó en absoluto.

Artenea, posee una hermosa cara simétrica, piel achocolatada natural y sus rasgos y ausencia de arrugas la hacen verse más joven de lo que realmente es. Casi nunca utiliza maquillaje. ¡De cara lavada como dicen por ahí! Sus grandes y redondos ojos color avellana, que según el tipo de iluminación predominante, resaltan más el verde, el gris o el marrón. Llama la atención su pequeña y respingada nariz, no diminuta, la que logra crear una llamativa armonía con sus labios carnosos, pero no groseros, mientras su barbilla es

pequeña y sus mejillas lucen redondeadas. La dentadura de Artenea es algo irregular, pero destacan sus dientes delanteros levemente separados, que los lleva con seguridad y confianza cuando sonríe. Sus pómulos altos también hacen que sea una mujer bastante atractiva. Mientras tanto su pelo largo en capas, azabache, lo usa algo desordenado y cae libre más abajo que sus omóplatos.

Es más bien alta, bastante estilizada, pero con leve tendencia a engordar por golosa, así como ocasionalmente por ansiosa. A primera vista su cuerpo parece frágil, es de cintura ancha, hombros redondos y piernas y brazos delgados. Camina con los codos junto al cuerpo, apenas moviendo el tronco, mientras realiza de manera natural pronunciados movimientos circulares con las caderas que resultan ser bastante sexy. En el trabajo, prefiere vestir de manera casual, no usa tacones altos, prioriza una amplia variedad de "jeans" que combina con "blazers" de distinto corte. Pero también gusta usar faldas acampanadas, de talle alto o de corte lápiz, que escoge para combinar con blusas sencillas y con escote en V para estilizar su figura, prefiriendo los estampados suaves o con encaje. Su mayor inversión la posee en sus bolsos de cuero de variados estilos, pero siempre, con muchos bolsillos para mantener el orden, incluso para variados cachivaches que suele llevar consigo. Gesticula bastante, es simpática e histriónica y cae fácilmente en la forma de hablar de manera apasionada, la que a veces provoca que tienda a subir en el tono, sin ser chillona.

Estuvo inmersa en una relación larga y estable en su última etapa universitaria, la que incluso se adentró por un tiempo en la época de su insipiente vida laboral. Abruptamente la terminó ella, por lo tediosa que se había convertido. ¡Ya no había chispa! Ni amor..., si es que alguna vez lo hubo.

Después de algún tiempo, conoció a alguien que le gustaba mucho, pero que nunca había tenido una relación duradera y tampoco quería una así con ella. ¿Qué pasó? El

tipo era inteligente y divertido y de pronto se fue..., más bien la dejó. Luego conoció a otro, que acababa de salir de una larga relación, pero a como diera lugar quería encontrar un nuevo amor y la estaba volviendo completamente loca con su afán de apego. Salió con jóvenes y viejos y anduvo con más hombres en los siguientes pocos años que en los diez anteriores. ¿Sacó algo en limpio? Aprendió a reconocer casi todo lo que podía saberse en materia de hombres, pero en realidad, no mejoró en nada las cosas en cuanto a su vida sentimental en pareja. Ya había cumplido 29 años.

Esta historia es más común de lo que se piensa. En verdad son muchas las personas que han salido de relaciones largas, en última instancia aburridas y desapasionadas, que quisieron probarse a sí mismas y luego se estancaron.

Como lo definió la propia Artenea en algún momento: "En realidad, en mi generación somos muchos pequeños adictos a la comunicación a través de redes sociales, pero muy bien entrenados. Tenemos que improvisar y tener voluntad para moldear bien nuestra vida. Somos de esa generación que tomamos y hacemos lo que pretendemos..., al menos eso queremos creer. Somos millones de egoístas y juzgamos a los desagradecidos. Estamos estresados, tenemos miedo pero no lo aceptamos ni exteriorizamos, somos teóricamente más libres y sin ataduras que gente de otras épocas, y decimos amar nuestras posibilidades".

Digamos que uno de cada tres de ellos ha abrazado la soltería. Los solteros en el mundo han sido difíciles de contar, incluso después de repetidos intentos. Pero, ¿cómo queremos contar algo que está en constante cambio? ¿Cómo vamos a contar las "relaciones comprometidas" cuando la palabra ha producido alergia a millones de personas, sobre todo a jóvenes adultos?

En el mundo, aproximadamente cada tercer hogar se convirtió en un lugar donde vive alguien en soltería, aunque dentro de ellos aún hay muchos bastante cómodos

o excesivamente apegados, que continuaron viviendo con sus padres hasta entrados los treinta años, o más incluso. Un número no menor de ellos vivió en relaciones de péndulo, es decir cambiantes o de ida y vuelta, en pequeñas viviendas a su gusto, que muchas veces fueron diseñados con solo un dormitorio. Otros han vivido en comunidades de piezas compartidas. Nuestras grandes ciudades se convirtieron crecientemente en el páramo de la soledad. ¿O más bien de perfectos oasis de los individualistas "yoístas"? ¡El culto al ego se ha convertido en un problema que va más allá de la ansiedad y la depresión, tanto así y a modo de ejemplo, Buscar en Google "*Cómo quererse a uno mismo*" arroja más de 4,5 millones de resultados.

Hay que decirlo por su nombre, ya que es mucho más masivo de lo que se difunde: Intentos de cuadrar el círculo, donde miles de mujeres jóvenes con la mejor preparación posible se quedan sin pareja porque están esperando a un príncipe azul que, como billete de entrada al reino del amor, pueda mostrar al menos un título universitario, o mejor aún un doctorado y un trabajo de gerencia, flanqueado por una pinta que lo califique como heredero de George Clooney. Van a pensar: ¡eso es exagerado, no todas las mujeres somos así! Por cierto que no lo es, sin embargo, es más usual que la frecuencia en que uno y otro se comprenden en las relaciones de pareja.

Mientras tanto, otros miles de hombres jóvenes buscan esposas trofeo con buena figura y medidas curvilíneas presentables, que salten directamente de la pasarela del éxito profesional a sus camas. Por supuesto, estas mujeres de éxito deben rebosar de atractivo sexual y buen humor durante las 24 horas del día, y no pronunciar nunca la palabra "no". Por supuesto, es casi una condición sine qua non el que sepan cocinar en casa tan bien como se desempeñan en la empresa.

Pero, ¿quién dice realmente que el amor es una cuestión de posgrados, de estatus? ¿Quién dice que la belleza es una cuestión de medidas o de buena pinta? ¿Y quién dice que las

pretensiones irreales que impiden la felicidad, son mejores que las realistas que la hacen posible?

Artenea, aún estaba en su búsqueda. ¡Eran varias las búsquedas en realidad, no solo en el amor!

En cuanto a las relaciones románticas, esas de amor apasionado de verdad, ella ya estaba muy consciente, de que las grandes ciudades como Santiago se habían convertido en crisoles de personas conectadas y en gran medida solitarias. Igualmente había concluido casi con resignación, de que su generación era demasiado temerosa para enamorarse: "No, tal vez esta relación no dure, mejor no me comprometo tanto". "No, la próxima relación definitivamente tendrá que tener los músculos más tonificados o los nervios más fuertes, pero solo si la entrenamos y cultivamos podría ser... Hmmm, mejor esperamos más de tiempo antes de pasar al siguiente nivel".

Artenea reflexionaba bastante, a ratos quizás demasiado. Le comentaba a una de sus buenas amigas del trabajo, Ana, que debido a tantas posibilidades de conectarse con otros, sus cerebros ya no se atrevían a liberar hormonas del amor. De que como regla general, una forma de cooperación era la mejor solución para tener suerte.

¿Cómo así?

Ambos dan, ambos confían en recibir algo a cambio, la confianza genera crecimiento... Pero luego agregaba tristemente a su cavilación, de que habían olvidado cómo confiar y que muchos como ella, vivían inmersos en una generación de los que en alguna medida se negaban a amar.

Dadas las experiencias que había vivido tras esa relación tan larga, con tantas otras posteriores que resultaron cortas y fallidas, para ella el amor era un dilema económico.

¿Qué dilema era ese?

"Esto es como las pérdidas y las ganancias de una empresa. En el caso de que yo sí me enamoro, pero la otra persona no

lo hace, entonces yo hago una pérdida. Si nadie se enamora, al menos nadie ha perdido, pero tampoco ganado. Si ambos se enamoran, todos serían más felices y ganan, pero igual siento que la incertidumbre a los resultados de responsabilizarse y comprometerse, de mantener viva la llama, es demasiado grande".

Además, había experimentado una y otra vez el hecho de no poder intercambiar buenas y fructíferas reflexiones con sus parejas, no haber encontrado seguridad y apoyo, y no haberse comprometido realmente el uno con el otro. La falta de ideas y visiones comunes para el futuro también la sintió como algo restrictiva, pobre, plana, no fluía por falta de ingenio y llevaba a momentos de mal genio que echaba a perder lo avanzado.

Asimismo, fue significativamente perjudicial cuando los problemas no resueltos de las propias familias de origen, se trasladaron a la relación. Esto incluía esencialmente el comportamiento adictivo a la parentela por parte de la pareja, no solo a algunas sustancias de moda. Pero también las propias adicciones...

Artenea poseía la esperanza que el amor fuese una de las cosas más grandes e importantes que debía lograr en su vida. En ese sentido, había caído muy bajo, pero concluía que en el hoy y ahora, tendría que estar loca de remate para arraigarse con alguien que podría irse en cualquier momento. Protegía su corazón. Estaba segura de que en realidad aún no se lo merecía.

¿Sentimientos de culpa?

"La culpa es un sentimiento basura. No sirve para nada, solo para molestarme, debilitarme, empeorar y complicarme las cosas. Prefiero experimentar una nueva responsabilidad, reparación, crecimiento, perfeccionamiento loco, aprendizaje..., pero culpa no. ¡Nooo!"

Por ello, estaba muy segura de que desde ahora en adelante

debía centrar todas sus fuerzas, pasión y energía en un nuevo trabajo, que tampoco había conseguido.

Sus padres la habían llamado Artenea, fusionando los nombres de dos diosas griegas, Artemisa y Atenea, a quienes admiraban por sus virtudes.

Artemisa, siempre abierta a sus opciones. La diosa de la caza, la naturaleza de lo salvaje y la luna, del poder de lo femenino. Una cazadora hábil e infalible. Sabía lo que quería. Obtenía lo que necesitaba, ya que si era necesario tomaba su distancia y a la vez era muy decidida.

Atenea, por otra parte, la diosa de la sabiduría, la estrategia y la lucha, el arte, la artesanía y las manualidades. Era hábil, valiente, prudente y totalmente auténtica. Se sabía no perfecta, pero siempre se mantenía fiel a sí misma.

Artenea sentía de que llevaba muy adentro el brío y esencia de ambas diosas, en parte porque se lo habían inculcado desde pequeña, pero que no se había dejado sorprender por ellas, ni menos dado la oportunidad de enfrentar conscientemente lo que realmente llevaba en lo más profundo de su naturaleza de fémina. Últimamente había mucho silencio en la conexión con eso tan medular, y mucho ruido en las reflexiones acerca de la tarea, de las dificultades, de las decisiones, de las contingencias.

Sí..., había despilfarrado tiempo y energía en tratar de estar más alerta y atenta sobrevolando como piloto, en lugar de encontrarse excavando, identificando, registrando y conservando como arqueóloga el espíritu de esas diosas en su interior.

El trabajo actual y anteriores

"Venturosa es aquella mujer que mantiene un trabajo que coincide con su afición"

Una vez concluidos sus estudios de administración de empresas, Artenea había participado en varios diplomados y cursos de especialización de diversa índole: Contabilidad financiera, marketing de posicionamiento y de atracción al cliente, logística, control de gestión, administración de personal... En realidad, de todo un poco. De alguna manera, también llevaba algunos años como un saltamontes cambiando de lugares de trabajo y también de tareas. Ello lo había realizado de manera relativamente consciente, con la expectativa e ilusión de que ello podía ser lo mejor para ella, ya que le daría un bagaje más amplio.

Aunque en lo personal ella creía que no le había ido tan mal en su actual trabajo, sentía que podía dar mucho más. ¡No tenía

muy claro por dónde comenzar! A la vez, miraba a su alrededor y a diario se confrontaba a realidades de mujeres sumidas en la depresión del fracaso, de la capitulación, del agobio, la frustración, de los temores a la decisión de tomar las propias riendas de sus vidas en lo laboral, de la no realización de sueños realistas, de la ausencia de suficiente confianza en sus potenciales. Todo ello la hacía sentirse insegura, ya que no era tan fácil para las mujeres en un mundo del trabajo tan marcado por los hombres.

Hoy, el éxito era medido principalmente en términos económicos y de carrera profesional. Esto podía ser válido para muchas mujeres y hombres, en parte bastante frustrados porque no se cumplían sus sueños de bienestar y estatus laboral. Pero sucedía más en las mujeres. Para Artenea era importante ganar el suficiente dinero para tener un buen pasar y darse sus gustos, algunos viajes, pero lo económico aún no desequilibraba la balanza, ya que todavía no era parte de una familia propia con hijos. Ello tampoco estaba en sus planes al corto plazo.

Mientras bebían un vino blanco seco, de poco cuerpo pero con aroma refrescante muy intenso, sentadas cómodamente en un lugar céntrico el que visitaban regularmente después de un complicado y estresado día de trabajo, Artenea le comentó a su amiga Ana:

—Opino que la evaluación del éxito debe ser primeramente personal, luego en los ojos de quienes nos rodean más cercanamente y, por último, por aquellos con quienes poseemos una relación menos profunda y circunstancial.

—¿Alguien te habló de eso en el trabajo?—preguntó Ana.

—Solo uno, en el trabajo. ¿Quién crees? Pero más allá de esta situación puntual, aún no tengo claridad acerca de eso.

—¿Lo de sentirte exitosa o no?

—Sí. Lo que sucede es que hay muchas opiniones diversas de otras personas, también cercanas, en cuanto a lo que debo

hacer con mi vida. Pero no me ayudan realmente... ¡Además, hoy me hartó la actitud algo prepotente de nuestro jefe, fue muy pesado y arrogante!—comentó Artenea.

—Lo que no ve Francisco, casi nunca en realidad..., es que si trata mal a las personas en la empresa, también se resiente toda la empresa—replicó Ana.

—Claramente no lo distingue, incluso visto de manera más amplia, si la sociedad y los gobiernos maltratan a las empresas, se enferma el sistema social. ¡Hay muchos Franciscos por ahí! Lo que algunos no divisan, o no quieren hacerlo, es que estamos en un sistema interconectado, como el universo—agregó Artenea.

—La pura verdad—respondió Ana. Si nosotras estuviésemos solo dispersando energía negativa dentro de la empresa, al final produciría pérdidas. Pero este tipo se ciega muchas veces. Yo también salí bien cabreada con su actitud.

—No logra ver que no vivimos en una isla, insisto, sino en sistemas enlazados—enfaticó Artenea.

—¿Pero no te ofreció una jefatura hace un tiempo atrás?—quiso confirmar Ana.

—Si, algo me insinuó, pero en ese minuto no tenía cabeza, porque tenía la embarrada con mi última pareja, aunque fue otra ave pasajera. Me parece recordar, de que incluso me habló de tener mi propia oficina y le respondí que estaba bien así como estaba, nada de privilegios. En verdad, no la pensé mucho y fui demasiado impulsiva.

—¿Finalmente te lo insinuó no más, o fue más concreto?

—Sabes..., en verdad no recuerdo los detalles, pero nunca más me tocó el tema.

Guardaron silencio por largos dos minutos, con la mirada perdida en algún horizonte como si estuviesen confinados sus pensamientos. Sus planes estaban en cuarentena. Mientras permanecían en ese limbo de espera de alguna ansiada

resurrección, bebieron unos largos sorbos de su intenso y aromático Sauvignon Blanc. Luego, Artenea rompió ese breve mutismo cargado de abatimiento:

—¿Cómo es posible que la sintonía con nuestro propio corazón se rompa tan rápidamente hoy en día? De mucha gente, no solo en el caso de nuestro jefe. A mí tampoco me fluye. ¿Qué las expectativas de la sociedad ocupan más espacio en nuestra cabeza que nuestros propios anhelos? ¿Te percataste la cantidad de gente que pierde la vida aunque aún no hayan muerto?

—¿Te bajó "la depre"?—preguntó Ana.

Indicando en dirección a su teléfono móvil, Artenea argumentó:

—Aquí radica una gran contradicción: hemos inventado un verdadero batallón de dispositivos tecnológicos "para ganar tiempo" para lo que realmente importa. En lugar de conocer nuestras ciudades usamos mapas interactivos, en vez de viajar maltratando el cóccix durante meses en una carreta volamos a toda velocidad en un avión, en lugar de lavar los platos a mano apretamos el botón de un lavavajillas, en lugar de sentarnos con toda calma a escuchar un CD, "cassette" o vinilo muchos usan "Spotify", incluso dando "like" a las canciones que les gustan, escuchando todo de forma aleatoria. ¡Todo ello tiene algo de fantástico y genial y es parte de lo que definimos como progreso! Pero si lo observas con mayor detenimiento, el gran adelanto que sin duda posee un halo de verdadero, nos rapta la vida coherente, o también nos secuestra de aquello donde no oponemos resistencia a que nos sea arrebatado.

—Buena volada, pero tienes razón. Yo también lo he meditado. No es la tecnología la que nos sirve siempre, sino nosotros cada vez más a ella, o quienes administran esos datos que vamos dejando en nuestra huella digital. Ahí estamos, apresurados en la vida moderna, navegando contra el oleaje de la sobrecarga de información, lanzándonos a los chats, "tuiteando" banalidades

y hablando por mensajería con gente en otro continente que no nos interesa tanto, mientras a los buenos amigos históricos que viven en nuestra cercanía, los vemos tarde, mal y nunca—dijo Ana.

—Es muy evidente lo que dices. Siempre hablamos de que no tenemos tiempo. ¡Es un triunfo que estemos nosotras dos acá conversando y lo hagamos frecuentemente! Y, sin embargo, el chileno medio se sienta frente a su televisor durante tres horas y cuatro minutos cada día para que le hagan creer en un mundo que realmente no existe fuera de la puerta de su casa—señaló Artenea.

—Sí, eso además del teléfono móvil. ¡Hay veces que no sé, si mi "pololo" prefiere el iPhone o iPad, o a mí!—clamó Ana.

—No es la tecnología. Somos nosotras, Ana, la administramos pésimo.

Bebieron otros sorbos, observando a la gente de las mesas vecinas. No faltaba el bicho raro acerca del cual soltar algunos comentarios sabrosos. En especial, les había llamado la atención el alma de una mujer bastante excéntrica, quien parecía ser una mezcla mágica de intrepidez y originalidad. La pelinaranja era enérgica en su forma de expresarse y llena de vida, como si zarpara de nuevo cada día con espíritu de descubrimiento, navegando de tal manera para evitar toparse con lo convencional.

Llevaba zapatos morados con lentejuelas que hacían juego con su exagerado y fantasioso maquillaje para ojos en tonos similares, pestañas postizas muy largas y el pelo corto teñido naranja. En el perchero colgaba su chaqueta de imitación piel de leopardo, el que probablemente pretendía emparejar con un vestido suelto estampado onda hippie, así como "leggings" en distintas graduaciones rosa. Uñas multicolores y un collar imitación serpiente con brillantes redondeaban su aspecto excéntrico.

Por sí solas, las prendas no combinaban, pero de alguna

manera lo hacían según Ana. Tal vez era por la confianza en sí misma que ella proyectaba. Pero una cosa era segura: este "look" extravagante era muy neoyorquino.

Lo que resultaba contrastante era su acompañante, un hombre pequeño con un aire a Woody Allen, quizás también por los anteojos. Camisa blanca, jeans de tiro y un saco de lino color azul marino que le hacía compañía al leopardo en la percha. Lo único que lo sacaba del uniforme masculino habitual, eran unas algo maltrechas zapatillas "Converse All Star" corte clásico, es decir negras. Mientras ella hablaba, él se limitaba a responder con monosílabos.

Después de analizar a la pareja y comentar sus vestimentas, Artenea señaló:

—Pobre hombre, lo tiene mareado...

—Oh sí, no lo ha dejado expresarse. ¡Pero alguna gracia tendrá!
—afirmó Ana.

—Seguramente. Las mujeres excéntricas como ellas se interesan mucho por su entorno y saben muy bien que no están rodeadas por ningún mundo de cuento de hadas. A veces me gustaría saltar sobre mi propia sombra y salir a la calle así— confesó Artenea.

—Pero en lugar de soñar como tú y yo, mujeres como ella viven sus fantasías, se niegan a comprometer sus ideales. Igual lo encuentro destacable—señaló Ana.

—Ana..., retomando el tema del trabajo y de ese plomo de jefe, la mayoría de las empresas han avanzado positivamente en muchos sentidos acerca de la manera cómo ocuparse mejor de la gente, pero no así en un trato más justo en lo que se refiere a una similitud de oportunidades, de elección, de decisión y compensaciones para mujeres y hombres. Nuestra empresa es un ejemplo de eso— dijo Artenea.

—¿Pero es acaso ese dominio de los hombres únicamente responsabilidad del sistema, la cultura y tradiciones, o solo de

los propios hombres?— quiso saber Ana.

—Pienso que ambos. Probablemente también nosotras somos responsables. En realidad, muchas de nosotras hemos imitado demasiado los estilos de trabajo de ellos, es más, puede que hayamos estudiado o aprendido en el trabajo los modelos y métodos ideados por hombres para hombres. Quizás debamos cambiar la mirada— argumentó Artenea.

En cada empresa, organización, incluso en Pymes, deberíamos analizar las causas de la aún frecuente injusticia con muchas mujeres. Aunque menos que antes, muchas han experimentado la discriminación de todas las personas, es decir, tanto de los hombres como de las propias mujeres. Además, ciertas reglas de juego, pautas de comportamiento, prácticas, instituciones de la sociedad o de las organizaciones han dificultado el desarrollo del potencial de las mujeres. Entre ellas se encuentran los modelos sociales, así como la falta de guarderías o las estructuras organizativas rígidas.

¡No es raro que las propias mujeres hayan contribuido a mantener vivas las brechas de género con sus decisiones individuales y comportamientos, simplemente rehuyendo la competencia con colegas, o no han deseado "molestas luchas de poder" y "estresantes decisiones dilemáticas"!

A menudo las mujeres han sido menos activas y menos presentes que los hombres, "se han vendido" menos o mal a ellas mismas. No es un juicio, sino simplemente una observación. Asimismo, las mujeres han adquirido claridad acerca de su papel profesional mucho más tarde que los hombres. Han reflexionado más, pensado en exceso, dudado... Con los hombres, el camino parece haber sido mucho más programado previamente, más decidido.

Más frecuentemente de lo deseado y esperado, hemos podido observar que las mujeres han quedado aprisionadas en una especie de trampa en relación a su propia red de contactos. Pensaron —y aún lo hacen— que no tienen tiempo

para trabajar en red debido a todas sus obligaciones familiares y el trabajo que tienen que hacer. Y luego, ha estado ahí la trampa del auto-marketing: "¡Comercializarme a mí misma no es digno!" A la vez la trampa de la modestia o del orgullo: "¡No quiero hacer de comparsa y menos que me hagan un favor!".

Algunos días después de la conversación que tuvo Artenea con Ana, su jefe la despidió aduciendo su falta de competencias y creatividad para manejar rentablemente la línea de productos que ella tenía a su cargo en una empresa de rubro "retail", en la cual no llevaba ni siquiera diez meses trabajando.

Los ahora ex-colegas y algunas otras jefaturas de Artenea, una y otra vez le desearon éxito en su búsqueda de empleo. Pasaron y pasaron los días, sus redes de contacto dentro y fuera de la empresa ya no podían ayudarla a encontrar pronto un nuevo empleo. Contaba con la simpatía de su amiga Ana, quien aún la frecuentaba después de algunas semanas del despido, así como de Paolo, su ex-gerente de recursos humanos, con quien todavía se topaba con alguna frecuencia porque asistían al mismo gimnasio.

En general, sin embargo, su optimismo había caído bruscamente. Su tensión psicológica se reflejaba directamente en su comportamiento: estaba irritable, su presión arterial era significativamente más alta de lo normal, hablaba casi dos veces más rápido que antes, su cuello estaba siempre tenso e incluso a ratos tartamudeaba ligeramente. Sobre todo, quería causar una impresión particularmente buena durante las entrevistas de trabajo, sin embargo, cada interlocutor pronto se había dado cuenta de que Artenea en cierta forma estaba de espaldas a la pared.

No sabía por dónde cambiar las cosas. En sus conversaciones informales con Ana y Paolo, lograba dilucidar algunos aspectos interesantes, como que efectivamente tenía una muy buena reputación entre sus colegas y proveedores. Se sentía impotente ante la situación. Debió renunciar a todos

sus moderados instrumentos de poder de influencia que poseía antes, y detestaba depender de los demás en la búsqueda de un nuevo desafío profesional. Las empresas de reubicación laboral no estaban tan motivados con ella, sobre todo por su evidente bajón emocional y algo errática y pesimista visión del futuro. Para ellos ya no era una opción de colocación "premium".

¿Qué hizo mal?

¿Por qué se quedó sin empleo y le estaba costando tanto reubicarse?

Es poco frecuente que las personas, no solo mujeres, lleguen a la conclusión de que fueron ellos mismos quienes tuvieron un comportamiento errado, o al menos en parte. Los demás siempre tuvieron la culpa mayoritaria, y en el caso de Artenea, su jefe directo, por supuesto. De hecho, la causa de una separación laboral rara vez es atribuible a una sola parte involucrada.

Ciertamente, además sucede de que se determina "desde arriba" que, por ejemplo, el diez por ciento de los empleados tienen que irse, o alguna persona por razones particulares. Sin embargo, si esto ha sucedido, entonces los afectados debieran haber notado de antemano que existían problemas en su empleador, haber leído algunas alertas. Cuanto más alto esté alguien jerárquicamente ubicado, más pronto tendrá que sentir estas tensiones en su entorno laboral.

La actitud pasiva o incluso la dejadez de "tener el derecho a ese lugar de trabajo", o bien, la falsa seguridad de estar realizándolo bien, a menudo ha conducido hacia una curva negativa de la carrera laboral.

¿Sabía Artenea lo que quería específicamente?

¿Qué podía hacer?

¿Cuál era exactamente su objetivo?

¿Qué problema de una futura jefatura, de la empresa o de su

entorno podía resolver mejor que otros?

¿Qué beneficios y ventajas podía aportarles?

¿Cómo podría esa próxima empresa recuperar la inversión en lo invertido en ella? ¿Se podía calcular e ilustrar esto?

¿Cómo y qué podía hacer y visibilizar exactamente, para lograr el crecimiento, el beneficio, los mejores ingresos, los nuevos clientes, la retención, la maximización, la eficiencia, la eficacia, el ahorro de tiempo, esfuerzo y costes a los ojos de su futura jefatura y de la empresa?

Todas las personas en puestos directivos poseen estas y otras disyuntivas. Por eso, también Artenea, debió hacerse estas preguntas para preparar conversaciones venideras. Pero no se quivoquen: ¡No se hizo estas preguntas con tanta claridad!

Analizando desde afuera lo sucedido en su último trabajo, en realidad, en el caso de Artenea, los diferentes estilos de trabajo, la visión del jefe de que ella era "poco hambrienta" y la fuerte evaluación emocional de que no podían trabajar juntos de esa manera, dieron como resultado la "razón del divorcio". En algún momento y a pesar de haber recibido meses antes la oportunidad de una jefatura, todo se había venido al suelo, sin que Artenea realmente estuviese consciente "del por qué" de ello. Llegó a tanto, que incluso reprimió el hecho cuando posteriormente se le aconsejó sutilmente que buscara un nuevo trabajo y pudiese salir por la puerta ancha. Sin embargo, cuando la fecha límite establecida había pasado, fue despedida. Por supuesto, recibió una buena explicación diplomática acerca de su incompetencia para ese cargo y uno que otro testimonio con formulaciones en parte benévolas.

El hecho real fue que —al igual que los extremistas políticos— Artenea en esos últimos meses en su trabajo poseía dificultades cognitivas para entender lo que realmente sucedía, así como de asumir sus propios errores tácticos de

relacionamiento con su jefe.

¿Podría Artenea volver a recibir una tarea equivalente o incluso mejor que antes? ¿Tendría que bajar sus expectativas y arrendar una vivienda más económica, o bien, exagerando: Dedicarse a probar y evaluar comidas para mascotas, o incluso transformarse en redactora de frases para galletas de la fortuna?

Algo había manejado mal, ya que en cuanto a conocimientos traía consigo varias habilidades comprobadas en el área comercial y marketing. También poseía potencialidades en bruto en cuanto a liderazgo, habilidades lingüísticas, buenas relaciones con los proveedores y un buen grado de compromiso con el cargo y las tareas. ¿Había logrado estar consciente de ello, es decir, de darse cuenta de sí misma y su manera de actuar, de lo que pasaba en todo momento, de la calidad de interacción con los demás, de tener presente lo que pensaba hasta cómo afectaba su vida diaria personal y al mismo tiempo cómo afectaba a los demás y a la empresa? ¡En realidad, no en toda su extensión!

Durante sus estudios, completó varias pasantías como estudiante trabajando en una exportadora de frutas. Como asistente del gerente de ventas en el país y en el extranjero, tuvo que manejar algunos negocios de exportación, especialmente para los antiguos países del "bloque del este". Aparte de la gestión de ventas, sus tareas habían incluido la financiación a largo plazo con los bancos, los seguros a las mercancías y del pago, así como la solicitud de préstamos especiales.

Hizo todo con la mejor satisfacción de sus jefes, por lo que no fue sorprendente que un muy importante fabricante de maquinaria agrícola la "cazara furtivamente" un año después. Su función allí: Jefa de Ventas.

La nueva posición fue un desafío para ella. Al momento

de contratarla, la empresa poseía una baja utilización de la capacidad productiva y una política de ventas incorrecta, así como la salida de un cliente principal había sido inminente. Le garantizaron el puesto solo por tres meses. Artenea estaba al tanto de estos problemas antes de firmar su contrato. Logró recuperar al cliente principal e incluso aumentar las ventas con este comprador a través de mejoras de calidad que ella indujo. Pudo ganar más clientes de tamaño mediano, de modo que después de un año, la compañía estaba continuamente a toda capacidad productiva. Las ganancias se triplicaron, principalmente debido a su gestión. A esas alturas, la carrera profesional de Artenea parecía ser solo hacia arriba.

Pero al poco tiempo, ella no vio nada más en esta compañía que pudiera haberla desafiado, y no podía aspirar a un cargo en la gerencia, ya que esas posiciones las ocupan solo miembros de la empresa familiar. Así es que miró a su alrededor en el mercado laboral y reaccionó a los anuncios. Entre otras cosas, recibió una atractiva oferta de un grupo comercial en negocios a través de Internet. Era un cargo sin jefatura, porque la empresa en realidad poseía una estructura organizacional bastante plana. Su área a cargo también logró importantes avances, pero no le gustaba para nada el ambiente laboral, que era demasiado bohemio.

Fue así que finalmente llegó a la empresa del "mundo retail" que la acababa de despedir. Sus principales tareas, también sin una jefatura formal, habían sido mantener, coordinar y ejecutar campañas comerciales ideadas y diseñadas por el equipo de estrategia de clientes & marketing. Negociar con proveedores, efectuar controles y revisiones a la información publicada sobre los productos a su cargo, revisar procesos logísticos y de rotación de inventarios.

Pero se había alejado de los clientes, del meollo del marketing y del frenesí que le producían algunos procesos creativos y de investigación. Eso lo definían otros, ella solo ejecutaba lo que ya venía masticado y digerido por los demás.

Probablemente, su error principal fue decidirse por un trabajo en cuyos objetivos y tareas no podía desplegar todas sus virtudes y destrezas. Ello, independiente de las razones reales que habían llevado a su jefe a despedirla.

Buscando el mejor campo de acción

"Tanto más "angosto" sea definido el campo de acción, tanto más rápido será el éxito, la motivación y el crecimiento. Éxitos iniciales son muy importantes, ya que arrastran consigo reacciones en cadena"

Después de haber tomado bastante "caldo de cabeza" por un período de varias semanas, al momento de entrar a un conocido local que sirven una buena variedad de cafés, de golpe y porrazo Artenea se encontró con Virginia, una ex-compañera de colegio que había visto en contadas ocasiones durante los últimos 12 años, aunque sin departir mucho. Se veía regia, guapa. Artenea se sorprendió. Virginia provenía de una familia de bastante menores recursos económicos que ella, pero además, en ese tiempo escolar siempre se vistió y arregló de manera algo descuidada y desaliñada, lo que nada tenía que ver con la situación financiera familiar. En esa época de

colegio, a Virginia le había costado adaptarse socialmente a un entorno de familias más acomodadas, pero ello no la afectó en la obtención de muy buenas calificaciones y hacer algunas buenas amistades.

Se vuelve frecuentemente a la misma disyuntiva: ¿Qué tan justa es la sociedad en cuanto a oportunidades, también para las personas que han crecido en circunstancias más difíciles? Siempre se buscan y se encuentran respuestas a estas preguntas, las que varían según la ideología política de cada cual. Un ejemplo claro era Virginia. Esta mujer "cuasi-treintona" creció como hija de personas muy trabajadoras pero sin estudios superiores, que hicieron el gran esfuerzo por enviarla junto a sus hermanos a un colegio privado, ya que en general, los consideraban muy superiores a los estatales. Ello, sin duda es el gran cuello de botella de la educación pública en los países en vías de desarrollo: La baja calidad del profesorado, así como el siempre sinuoso y tortuoso zigzaguo en los programas de los colegios estatales, sin política país, sino dependiente de la ideología del gobierno de turno.

Hoy en día Virginia era una empresaria de éxito, que trabajaba intensamente en la consultoría estratégica para personas que buscaban nuevas oportunidades de trabajo, ayudándolas a generar nuevas estrategias, líneas de comunicación y posicionamiento. En ello, también incluía el mundo de "social media". Asimismo, había incursionado en las asesorías en "networking", ayudando sobre todo a empresas a construir una amplia red de contactos entre personas, empresas y emprendedores, con el objetivo de reforzar la imagen corporativa de estas organizaciones.

A diferencia de las "pilchas" que utilizaba en el colegio, Virginia vestía de manera más bien sofisticada, en forma exacta, asegurándose de que la ropa y los zapatos que ataviaba según el clima y la ocasión, fuesen de su talla, ni muy holgados, ni muy apretados. Evitaba incluir más de tres colores diferentes en sus apariencias y no combinaba jamás

“animal print” con prendas de lentejuelas o colores metálicos y neón al mismo tiempo. Siempre vestía con sutileza, de manera discreta, dejando más a la imaginación. Prefería no utilizar la ropa más cara para destacar la posición que había adquirido a punta de esfuerzo y estudio, pues sabía que en su elegancia no tenía que andar gritando la marca.

Su maquillaje era más bien ligero, y para sus vivaces grandes ojos negros de pupilas que parecían estar siempre dilatadas, prefería combinarlos con pintalabios “nude”. Se podría decir que era una mujer de tamaño más bien “petite”, quien con tacones de mediana altura, lograba empinarse al metro sesenta de altura. Para muchos hombres, su “look” era narcótico, de curvas exactas y piel de color fumarola blanca imposible de creer, de una tersura dolorosa para cualquier tacto. Sus movimientos naturales parecían ser de una bailarina de ballet. Llamaban la atención sus cejas perfectamente depiladas, cuyas líneas descendentes bien podrían acabar en puntos suspensivos. Las comisuras de su amplia boca de labios algo abultados, al sonreír parecían seguir la línea marcada por sus cejas. Ello, en armonía con sus pómulos suaves, como intocables, y una barbilla al límite de un rostro sin fronteras.

Utilizaba un lenguaje comprensible y raramente coloquial, aunque le gustaba utilizar refranes y frases célebres. Buscando siempre el contacto visual al expresar una idea, Virginia no sonaba arrogante, sino como alguien quien realmente creía en lo que decía. Su lenguaje corporal proyectaba seguridad. Si bien con su voz suavemente ronca no solía gritar, hablaba lo bastante alto para que las personas no tuvieran que pedirte que repitiera lo que pretendía transmitir.

Como en ese momento no tenían compromisos con terceros, decidieron compartir un café y ponerse al día. Ambas eran solteras y estuvieron un buen rato recordado sus tiempos de colegialas. Pero más temprano que tarde, entraron en lo sustantivo. Evidentemente, para Artenea su amiga escolar aparecía en el momento apropiado. “No existe la casualidad,

y lo que se nos presenta como azar surge de las fuentes más profundas” le había dicho Virginia durante la conversación.

—Sin el posicionamiento de mi sello personal, incluso marca podrías llamarlo, no estaría donde estoy hoy. Para la vida, el colegio y la universidad me dieron solo ciertos conocimientos. Más bien, aprendí por mi cuenta a través de experiencias a veces dolorosas, en la práctica, prueba y error, paso a paso. Mi enfoque siempre fue “aprender haciendo”, aunque “caerse, levantarse y seguir adelante” describe mejor mi realidad— le relataba Virginia, después de que ya habían pedido su segundo café y ella había pospuesto un compromiso no laboral.

—¿Pero cómo te metiste en este mundo y te convertiste en empresaria?

—Progresivamente. En efecto, hubo una experiencia inicial que me hizo darme cuenta. Hubo una lección importante en mi vida con la que no había estado familiarizada hasta ese momento: Espoleada por mis padres, me aventuré en la política.

—¿Cómo así?— inquirió Artenea

—En realidad, lo más seguro fue que mis padres estaban cansados de horas de discusiones conmigo en la mesa, del tema que pusieran, así es que me recomendaron que intentara unirme a un partido político. ¡Mis hermanos también estaban hartos de mi insistencia de polemizar! Allí podría hablar de todos los asuntos que tanto me interesaban y apasionaban, debatir e intercambiar ideas con los demás.

—¡Entonces fue por aburrimiento de tus padres, los tenías agobiados!— respondió Artenea, soltando una fuerte carcajada.

—Oh si, Artenea, eso dio el impulso y el beneplácito sin restricciones de mis padres. Como me gustó la idea, empecé el intento sondeando cuál de los partidos me convenía más. Encontré la mayor coincidencia con un partido pequeño de corte liberal, ya que —por ejemplo— para mí la libertad

individual, la limitación del poder del Estado, la propiedad privada, la democracia representativa y un no claro al despotismo ilustrado y absolutismo, así como la igualdad ante la ley, eran y son hasta hoy principios no transables—explicó Virginia.

—¿Y qué sucedió?

—Como la campaña electoral estaba entonces a la vuelta de la esquina, no solo me aceptaron con gratitud, sino que al poco tiempo me preguntaron directamente si quería presentarme como candidata al concejo municipal de un pequeño poblado cercano, el que conocía muy bien porque mi madre era oriunda de ahí.

—¡Nunca supe de eso!— exclamó Artenea.

—La política es un acto de equilibrio entre la gente que quiere entrar y aquellos que no quieren salir... Unas semanas después, me encontré en un evento y me enfrenté a preguntas que ni me imaginaba, de mis orígenes, por qué creía que sin mis estudios superiores concluidos, podría lograr algo en el concejo, por qué había sido alumna de un colegio privado y mis padres no habían asumido nuestra condición social, y así, suma y sigue— señalaba Virginia, sin ocultar una mezcla de tristeza y enojo.

—¿Y qué hiciste?

—En este estilo, una pregunta siguió a la siguiente durante más de una hora. Tartamudeé de una respuesta a la otra. Ni me había preparado bien, ni le encontraba tanta relevancia a esos temas.

—¿Y qué estudiabas?— quiso saber Artenea

—Periodismo, estaba en cuarto año, pero además cursaba tercer año de Sociología. Había unos pocos ramos que me servían para ambas mallas curriculares. Me titulé en ambas carreras.

—¡Siempre fuiste muy brillante! ¿Y cómo proseguiste en la política?— preguntó Artenea

—¡Ni tanto! Pero cuento corto, el partido confió en mí y las prioridades de campaña estuvieron centradas en educación e integración.

— ¿Y cómo llegó a eso?— insistió Artenea.

—Básicamente fue suerte, pero también un poco de mala fortuna. Pero, sobre todo, fue el hecho de no haber elegido mis propios temas en su momento. Era joven e inexperta, pero algo rebelde y muy buena para contradecir, y en ese momento, no supe cómo imponerme.

—Tan, tan joven no eras. Imagínate que ya lo decía Sócrates: "Los jóvenes hoy en día son unos tiranos. Contradicen a sus padres, devoran su comida, y le faltan al respeto a sus maestros".

—Oh sí, en eso la juventud no cambiado tanto—opinó Virginia.

—¿Qué pasó después de ese estreno poco prometedor?

—¡Vamos cortando el salami en rebanadas! Después de mi poco gloriosa primera aparición en el acto inaugural de las elecciones, el propietario de una agencia de publicidad se acercó a mí. Hasta el día de hoy estoy agradecida por ello, ya que para ser sincera, tenía muy poca sustancia política para competir. De hecho, no tenía nada.

—Pero eras primeriza. ¿Mantuvieron los temas de campaña?— preguntó Artenea.

—El hecho de que ciertos temas reflejen en alguna medida la realidad de tu vida, no son automáticamente tus temas o asuntos de mayor interés. Pero así es como fui posicionada en ese momento, y la gente discutía conmigo en consecuencia. Pero ahí me fui dando cuenta, de que solo si determinas tus propios temas podrás representarlos de forma creíble.

—¿Y cuál era tu problema?— preguntó Artenea con curiosidad.

—Como pajarito nuevo, no fui yo quien estableció mi agenda y mis temas, sino otros. Esta situación fue ciertamente especial, pero no es un caso aislado. En principio, algo así puede afectar a

cualquiera de una forma u otra, no solo en la política— explicó Virginia.

—Vaya, vaya, vaya, eso me suena conocido. De cierta forma lo viví en mi último trabajo, claro está, que en otras circunstancias.

—Ya me contarás, Artenea, pero antes déjame agregar algo: Es importante tener claro, que las causas no solo se originan en el trabajo. Porque hay muchas personas que consciente o inconscientemente tienen expectativas acerca de nosotros. Pueden ver en nosotros cosas, que nosotras mismas no valoramos mucho, o bien, las consideramos insignificantes: El público, la audiencia, una empresa o un partido político, a veces incluso nuestros propios padres, familiares o amigos, colaboradores o jefes. Las atribuciones, los clichés y las falsas expectativas conforman la forma en que los demás nos perciben como personas, y siempre hay situaciones en las que cumplimos esas expectativas por una u otra razón. En otras por supuesto que no es así.

—Me interpreta tanto lo que me relatas, Virginia. Estoy perpleja porque mientras hablas, encuentro tantas similitudes con lo que he vivido y en especial, por lo que estoy viviendo hoy.

—¿En qué sentido?— quiso saber Virginia

—Ya me sucedió desde la elección de mi campo de estudio, luego con la elección de este último empleador, pasando por la decisión de asumir determinadas tareas, objetivos y desafíos, determinar mi propia posición frente a ciertos temas. Era esencial haber podido hacerlo, visualizarlo, pero hubo aspectos que a fin de cuentas no decidí por mí misma..., o más bien no supe hacerlo—explicó Artenea.

—Quizás ahora es tu momento, Artenea. Muchas oportunidades y ocasiones nos llegan en la vida, más o menos por casualidad, y a veces decidimos hacer algo urgente por falta de alternativas. A menudo, el reto consiste en encontrar,

en retrospectiva, un significado más profundo detrás de todas las decisiones pasadas que te han llevado a dónde estás.

—Oh si, recientemente tuve que experimentar dolorosamente y de primera mano los efectos drásticos que las decisiones irreflexivas pueden tener en la vida de uno. Porque una vez que te metes en un berenjenal como este, tienes que seguir adelante. Pero no sé bien hacia donde, Virginia.

—Mira, ninguna joven como lo era yo, debería sentirse tan perdida y alienada como me sentí entonces cuando salí a la opinión pública. Y, por supuesto, nadie que ya no sea tan joven, tampoco debería hacerlo. Precisamente por eso me decidí cambiar el rumbo. Porque, en retrospectiva, me he dado cuenta de que la pregunta crucial es: ¿Cómo consigo ocuparme de mis propios temas de interés, para los que además poseo "dedos para el piano", y más aún, poder definir mi propia agenda?

—¿Y a qué te dedicas hoy?— inquirió Artenea.

—Hoy por hoy, ya que se van viviendo ciertas metamorfosis laborales, mi objetivo principal es asistir a personas, para que puedan posicionarse de forma sostenible y potente para conseguir las metas que se han marcado en la vida. Pero también se trata de las formas y los medios concretos que pueden utilizar para alcanzar el éxito que merecen. ¿Qué papel juegan los canales digitales, y sobre todo las redes sociales en esto? Y no hay que olvidarlo: ¿Cómo se comunica la esencia de la marca en el espacio analógico, desde una pequeña charla, un artículo en el blog, comentarios en LinkedIn, un video de "Youtubera", hasta una mesa redonda o una conferencia?

—¿Y crees que puedas darme una mano?— preguntó Artenea gesticulando de manera ilusionada y a la vez avergonzada.

—Seguro que puedo, pero al estilo mentora, por lo cual tendrás que trabajar mucho en ti misma y yo te daré solo las guías metodológicas y algunos consejos "variopintos". Ello, además de conversar bastante acerca de tus reflexiones y decisiones. Pero aún no me has contado casi nada, salvo transmitirme tu

estado de frustración.

—Déjame describírtelo— señaló Artenea.

—No, espera, aclaremos algo antes de que me cuentes, ya que hay diferencias dominantes que separo en tres categorías y necesito que las conozcas con antelación: en primer lugar, eres una joven profesional, pero en una edad clave para ciertas definiciones, y buscas un trabajo que se adapte a tus talentos y a tu formación. En consecuencia, en segundo lugar, también te debieras posicionar y dirigir a un público muy específico, es decir, a las empresas que se plantean como posibles empleadores según tus intereses y competencias. Ya sé que no eres una emprendedora como yo, pero quizás quieras llegar a serlo. Esa es la tercera vía. La situación es bastante diferente para las mujeres empresarias, ya que sus temas están mucho más orientados al mercado. También existen algunos caminos intermedios. Esos serían los lineamientos.

—¿Emprendedora yo? ¡No sé! En lo demás estoy de acuerdo— manifestó Artenea.

—Perfecto. En lo de emprendedora y si en algún momento realmente te mueve alguna idea así, tu público objetivo serán tus clientes, la "cacería" de talentos que lleguen a trabajar contigo cobraría relevancia, así como ocuparte más detenidamente de otras empresas de tu sector.

—Dudo que sea capaz de ir por ese camino— aclaró Artenea.

—No descartes a priori. En cambio, si optas encontrar un trabajo asalariado en un puesto de liderazgo en alguna institución grande o importante, debes tener en cuenta que te vas a dirigir y orientar mucho más a tu propia organización, así como al sector en el que te encuentres trabajando.

—¿Por qué haces la diferenciación?

—Porque de cada una de estas situaciones de partida, se deriva un enfoque de comunicación diferente y también una estrategia de posicionamiento distinta. ¿En qué categoría te

encuentras y a qué público te diriges? Probablemente tu estrategia de posicionamiento debe ser diferente a la de las personas que hoy ya ocupan esos puestos de liderazgo.

—¿Me estás diciendo con eso, que la razón más importante es que todos somos, nos guste o no, marcas personales?— preguntó Artenea.

—Sí, de cierta forma. Esto se aplica a las personas en la vida profesional, así como a las personas en la política y, por supuesto, en la vida privada.

—¿En la vida privada?

—Por supuesto, en la vida laboral es más obvio y comprensible hablar de marcas personales que en la vida privada. Pero las aficiones, hobbies, deportes, de la manera que amamos, con quienes nos relacionamos, así como la manera que nos comportamos en general en la sociedad, también pueden formar parte de una marca personal.

—¡Nunca lo había mirado de manera tan pragmática, y eso que tengo una gran afinidad con el mundo del marketing!

—Sí, sucede frecuentemente, las personas no quieren ser comparadas con una marca, un producto, un servicio. Pero a fin de cuentas es sociológicamente así, aunque se le denomine distinto. La pregunta crucial es: ¿estás dispuesta a comprometerte conscientemente contigo misma como marca y darle forma?

Pienso que sí, de hecho me entusiasma— afirmó Artenea.

—No es tan complicado dar el paso, solo que es algo trabajoso. A fin de cuentas todo el mundo tiene una marca personal, que es de la manera que te ven los demás. Para el ámbito laboral, la cuestión es si la creas conscientemente. Eso no significa crear algo falso, sino muy por el contrario, algo real a partir de tus talentos, virtudes, destrezas y habilidades. A fin de cuentas "algo" que necesiten otros, es decir, lo que proyecta y logra esa marca que eres, o serás tú.

En este reencuentro, Artenea había quedado impresionada de Virginia y la soltura de cuerpo con la que planteaba sus argumentos. Era la primera vez, después de varias semanas de pesimismo y desorientación, que incluso se había sentido muy incentivada por lo que podría venir.

Hay, por supuesto, muchas mejores razones para tratar el tema de la marca personal. Pero, sobre todo, se trata de la soberanía, es decir, de tomar las cosas en las manos de uno mismo de forma autodeterminada. En este contexto, no es de extrañar que el fenómeno de la marca personal haya cobrado importancia en los últimos años, especialmente entre las personas que realizan algo de manera autónoma como hosteleras, restauranteras, taxistas, comerciantes, propietarias de talleres, transportistas, diseñadoras de páginas web, contratistas en el área de la construcción y el mantenimiento, entre muchas otras.

Tanto las mujeres que poseen una actividad independiente como las jóvenes empresarias, tienen que esforzarse mucho más por definir su público objetivo, dirigirse a él y comunicar lo que representan de forma sostenible. La marca personal es el medio para conseguir un fin. Asimismo es válido para quienes busquen lograr su trabajo soñado en forma dependiente con un contrato de trabajo.

¿Cómo sería en el caso de Artenea?

Antes de definir su marca y posicionamiento personal, ella tenía que recorrer un nuevo camino. Lo terminaron de conversar con Virginia después del cuarto café. Para ello, Artenea debía determinar el campo laboral más prometedor para ella. Debía preguntarse: ¿Para la solución de qué tarea o qué problemas estoy óptimamente capacitada debido a mi perfil de fortalezas?

Por consiguiente debía comenzar por ahí, determinando cuáles eran esas virtudes, destrezas y habilidades que la hacían

diferenciarse de otros. Recién entonces podría precisar un campo laboral más prometedor de éxito.

Para hacerle más comprensible el proceso al cual se sometería las siguientes semanas, quizás incluso algunos meses, Virginia la invitó a conocer la historia de una buena amiga de ella que estaba de visita en Santiago, también chilena, pero que residía hace varios años en México.

La revista especializada en vinos

"Líderes crean proyectos "wow" que llegan a las mentes de sus colaboradores y movilizan sus corazones"

BACO era originalmente solo una elegante revista en papel premium satinado, especializada en vinos y editada en Chile. Adicionalmente se creó otra revista análoga publicada en México, con el propósito de incrementar el negocio de avisos publicitarios y suscripciones en el mercado de habla hispana. Esto, unos quince años atrás. Se contrató a Carolina a cargo de su comercialización, una Ingeniera Agrónomo joven, conocedora de la enología por historia familiar, y con una corta pero intensa carrera profesional.

Ella poseía muchas ganas de incursionar en áreas comerciales, pero el consejo directivo la contrató con la condición de que trabajara de manera estrecha y consecuente con un consultor experto en estrategias para Pymes, es decir de acuerdo con los principios de esta metodología estratégica que

también aplicaba Virginia. El objetivo era llevar a la empresa a un tamaño de negocio viable en un corto plazo.

¡El punto de partida no parecía ser muy alentador!

En muchos círculos relevantes, BACO era bastante desconocida en México, poseía insuficientes avisadores y un número de suscriptores intrascendente. Algunos formadores de opinión del mundo del vino mexicano tenían sus reservas, ya que era un producto editorial chileno. A ello se sumaba que no existía mucho personal y un muy pequeño presupuesto. Lo primero era responder a la pregunta, con cuáles fortalezas podría BACO diferenciarse de sus competidores.

Carolina y Artenea se reunieron en la oficina de Virginia.

Después de las correspondientes presentaciones, una conversación inicial cargada a los posibles conocidos comunes que poseían o podían tener, luego se fueron al grano a la historia que había llevado a Carolina a su actual cargo.

Virginia tomó las riendas del rumbo del coloquio:

—Por favor cuéntale a Artenea, cómo llegaste a tu primer cargo y por dónde partiste en este desafío.

—La llegada fue relativamente fácil, gracias a las redes de contacto que había creado asistiendo a un importante enólogo y también por los contactos de mi padre que venía del rubro vitivinícola. De ahí en adelante, comenzó lo más complejo. Ese consultor me hizo trabajar duro, distinto, primero en identificar mis propias fortalezas y luego las de la empresa.

—¿Y qué fortalezas encontraste para ti misma?— preguntó Artenea.

—Fueron varias, las que tuve que corroborar con otras personas. Poseía una gran fortaleza con mis redes de contacto, pero que en México me iban a servir de muy poco. Ese es un típico ejemplo de una virtud absoluta, pero que en lo específico

para alcanzar un objetivo, en mi situación era inservible. Igual la incluí en el análisis. Dentro de las que sí fueron útiles, algunas incluso se potenciaron luego como sobresalientes, fueron la cultura vinícola y la otra cultura también. Más audaz que osada, poseía la capacidad de diferenciar entre la "flatolabia" y el conocimiento...

—¿La "flatolabia"? — interrumpió Virginia.

Riendo, Carolina las situó en las acciones más frecuentes de muchos especialistas y sobre todo pseudo-expertos en vino:

—Es hablar al gas, al flato, por no decir "pedolabia" que suena demasiado grosero. A todas nos ha sucedido con algún vendedor de vinos, incluso un sommelier, quienes utilizan una verborrea como un poema extenso, casi como si quisieran interpretar un cantar vitícola al estilo del Mio Cid. Describen las bondades de los taninos, las virtudes de las moras y cerezas, las glicinas, su suavidad, untuosidad y/o astringencia. Nos genera el estrés de no perdernos nada de la explicación, ya que de lo contrario nunca podríamos encontrar el universo descriptivo que encierra esa botella.

Todas rieron con el relato y compartieran una que otra experiencia en ese sentido. Luego, Carolina reemprendió:

—Retomando, al saber diferenciar claramente el conocimiento vitivinícola profundo de la "flatolabia", apareció mi destreza de poder utilizar ese conocimiento con certeza y de manera diferenciada, según los interlocutores que tenía al frente. Otras fortalezas eran mi perseverancia, mi facilidad de captar las necesidades y visiones de otros, incluidos los clientes. Por último mi capacidad de definir rápidamente y con precisión nuevos flujos de trabajo.

—¿Cómo descubriste todo eso en ti?— quiso saber Artenea.

—Claramente siguiendo la metodología estratégica del consultor. Cuando después te relate paso a paso cómo lo hicimos para la revista en México, puedes crear una analogía para cualquier persona, para ti, para otras empresas de otros

rubros, incluso para enfrentar situaciones familiares, o incluso enrielar el rumbo de países. Ya lo vas a comprender mejor después.

Intervino Virginia, aclarando:

—La idea, Artenea, es que en esta historia de éxito visualices de alguna manera todo el proceso. Cuando comiences a aplicarlo a ti misma en el método adaptado para personas, siempre podrás acordarte de la experiencia triunfal de Carolina. ¿Incluso podría contactarte ante dudas, cierto Carolina?

—Por supuesto, ya tienes mis datos, están en la tarjeta de visitas—respondió Carolina.

—¡Genial, y comprendo la idea, soy todo oídos y sentidos! Ah..., y nuevamente gracias, aunque ya se los he dicho como cinco veces— replicó Artenea.

De un atractivo y muy femenino portafolio, Carolina sacó un documento, el cual compartió en la conversación, pero que por razones de confidencialidad no podía entregarle en copia a Artenea.

—Con el consultor, un equipo de personas mexicanas y yo, realizamos una tormenta de ideas bastante aterrizada, buscando las fortalezas o potenciales fortalezas. Finalmente acordamos las siguientes, mostrándole a Artenea esa parte del escrito y explicándole como habían llegado a cada una de ellas:

- existía un claro compromiso con la cultura vinífera como filosofía y visión
- se realizaba una investigación objetiva en vinos, zonas de cultivo y empresas productoras
- la revista era un buen medio de publicidad, también para presupuestos pequeños
- poseía una distribución internacional y existía la posibilidad de avisar publicitariamente en forma

nacional e internacional

- gozaba de una presencia "en el frente" del mundo del vino, con periodistas especializados y artículos de renombrados "sommeliers" y enólogos
- conservaba por años la capacidad de "encontrar" vinos aún desconocidos de buena calidad, tanto en Chile, Argentina, México como incluso en California
- realizaba publicaciones de los resultados de testeos de vinos en medios masivos
- no debía menospreciarse, el empuje y gran deseo de éxito por parte de Carolina y de los ejecutivos en Chile

—¡Resultó ser muy interesante ese proceso! Yo aún estaba en mis comienzos y como Carolina es muy amiga de una muy querida prima mía que es doce años mayor que yo, a través de ella me mantenía al tanto a la distancia!— intervino Virginia.

—¡No tenías que revelar mi edad!—dijo Carolina riendo. Luego reanudó: "Y sí..., incluso te sirvió para el cambio que más tarde realizaste de la política hacia tus asesorías".

Virginia asintió con la cabeza.

—¿Cómo prosiguieron con la revista?— quiso saber Artenea

—Analizamos en qué nos diferenciábamos de los competidores. Debido a nuestra filosofía y visión, así como un periodismo vinífero independiente, es decir, sin otorgar preferencia premeditada a vinos chilenos, BACO era bien aceptada por consumidores, comerciantes de licores y vinos, dueños de restaurantes, encargados de comidas y bebidas en hoteles, pero no así en círculos de expertos y formadores de opinión.

—¿Por qué los diferenciaba de ellos?

—Revistas mexicanas, más bien intentaban posicionar solo

vinos tintos mexicanos, lo cual nos distinguía claramente. También mostrábamos una mayor exactitud en cuanto a nuestros grupos objetivo. Mi empuje juvenil, apoyado por mis conocimientos enológicos, también dejaba vislumbrar una diferencia, pero que aún era insuficiente.

Para una revista de este tipo, existen dos campos de acción principales, que son indispensables para su existencia: avisos publicitarios y suscriptores. Ambos debían ser abordados simultáneamente, pero eso sobrepasaba por hartito los medios económicos de la pequeña editorial. ¿Cuál era el punto de arraigo más apropiado en el mercado?

Para aumentar rápidamente el número de suscriptores se requerían recursos económicos que no existían. Por ello no quedaba más alternativa que, en este primer paso, se logaran clientes para avisos publicitarios a través del impulso, el compromiso con "la causa" y los conocimientos teórico-universitarios de Carolina. Así lograron los primeros medios financieros necesarios como una plataforma mínima.

Basado en las principales fortalezas de BACO, el grupo objetivo parcial, es decir, clientes potenciales de un nicho de mercado ideal, se cristalizó como más prometedor de éxito el de los comerciantes especializados en vinos y sidras. En un siguiente paso, se concluyó proceder con viñas pequeñas zonales y ayudarles a tener un mayor éxito.

¡Este último factor jugó un rol muy determinante en toda la evolución de BACO!

Recién con estas referencias exitosas, la revista procedió a intentar vender avisaje a viñas grandes con marcas renombradas, utilizando en parte a las agencias de publicidad especializadas. Se decidió concentrar fuertemente la comunicación, dirigiéndola a cambiar la mirada de muchos formadores de opinión.

En el Campo de Acción de suscriptores, se perfilaron especialmente dos nichos de mercado, el de consumidores

fanáticos en vinos especiales no masivos, así como comercios especializados solo en vinos y no en todo tipo de licores, llámese vinotecas o enotecas. Ya avanzada la venta de avisos, se abordaron estos nichos de mercado a través de cupones, concursos de conocimientos acerca de vinos, regalos accesorios al vino como copas, descorchadores, etc., y otros conceptos de incentivo de suscripción. Con los medios financieros adicionales generados, se realizarían acciones de marketing directo.

Con las fortalezas de BACO, fue posible resolver uno de los problemas internos más candentes, más limitantes, es decir, el de bajo nivel presupuestario para publicidad, imagen y una marca casi desconocida con una penetración de mercado insuficiente en consumidores finales y en los negocios gastronómicos. Carolina se había empoderado en este proceso y ya se cristalizaba como una mujer ejecutiva y eficaz.

En BACO se procedió a innovar orientándose a los nichos de mercado mencionados, para aumentar la fuerza de atracción de la revista. En México, era necesario sobreponerse a los prejuicios que existían respecto de BACO como revista chilena de vinos. Se informó a la redacción de la casa matriz en Chile acerca de los deseos, necesidades y cuellos de botella de los nichos de mercado en México. En un trabajo conjunto entre la redacción en México y Chile, Carolina impulsó realizar una edición ajustada a la mentalidad y cultura de formadores de opinión mexicanos.

Los nuevos contactos comerciales y las razones que iban explicando su éxito de ventas, Carolina se preocupó de que se registraran en una base de datos representativa de interesados y clientes. Asimismo, empujó la creación de medios organizacionales que permitieron y facilitaron un proceso editorial apoyado computacionalmente. Con ello también logró crear un sistema de información diferenciado para los clientes de estos nichos, así como una serie de servicios para consolidar y atraer nuevos avisadores y suscriptores.

¡Eso lo denominaba "clienting", ya que en función de lo que ellos realizaban, era mucho más representativo y concreto que "marketing"!

—Guau, estoy impresionada de todo lo que lograste y como avanzaste para lograrlo— exclamó Artenea, después de que analizaron en conjunto los progresos que ella había obtenido hasta ese momento.

—Si, efectivamente avanzamos bastante, pero esto es dinámico, cambiante, por lo cual no podíamos quedarnos quietos— comentó Carolina sonriendo.

—¡Cuéntale lo que armaste después!— la aguijoneó Virginia.

—Creamos BACO-Actual, una revista informativa mensual para clientes "top", para ferias y exposiciones, así como —entre otros— otorgábamos el premio anual BACO para vino tinto en general. Posteriormente continuó con premios, más especializados en Cabernet Sauvignon, Carmenere, Malbec, Carignan, Merlot, Pinot Noir, Petit Verdot, Syrah, ensamblajes, etc., siempre para vinos de América Latina y posteriormente también de California.

—Y así Carolina logró que BACO siguiera aumentando su fuerza de atracción, perfilándose en una verdadera institución del vino para consumidores y comerciantes especializados en vinos— agregó Virginia.

—Efectivamente, fue impresionante y ni yo me lo creía, pero el consultor me comentaba que eran consecuencias lógicas, automáticas, después de aplicar los pasos estratégicos de manera metódica— replicó Virginia. Luego prosiguió:

—Con ese nuevo sistema de creación de imagen, así como el aumento de ventas de los comerciantes de vino gracias a sus avisos en nuestra revista, logramos liderar la participación de mercado, es más, incluso el consumo global de vinos aumentó en México.

Unos pocos años después, Carolina creó la iniciativa de que

BACO y todos sus medios complementarios se transformaran en la primera revista digital especializada en el mundo del vino de toda América Latina. Su versión impresa, gradualmente la convirtieron en un libro de alta calidad de papel y fotografía, el que resumía los artículos y entrevistas más leídos de cada semestre, que regalaban a sus principales clientes comerciantes y al popurrí de formadores de opinión que habían desarrollado exitosamente en pocos años.

Con estas medidas de Carolina, la revista incluso inició su penetración en el mercado hispano de EE. UU. Asimismo creó el concepto Guía-BACO, en donde los comerciantes que contrataban un valor mínimo anual de avisos —ahora digitales— no pagaban para aparecer en 5 secciones de esta guía especializada por variedad de cepa y viñas. Con ello los comerciantes incluso lograron sinergias en la reducción en costos, ya que algunas viñas estaban interesadas en que fuesen ellas las elegidas por el comerciante para aparecer en la guía, cofinanciando así el costo de avisos anuales.

—¿A todo esto, te gusta el vino?—quiso averiguar Artenea.

—¿Cómo te lo respondo? Su mirada se desvió hacia arriba por unos segundos, y entonces Carolina manifestó: "Donde el vino está ausente, el encanto de Venus muere, el cielo de las personas se torna desolado y sin alegría".

—¡Qué poética! ¿Te refieres a Venus como arquetipo del amor y del afecto? ¡Mira que yo soy en parte Atenea y parte Artemisa! ¿Alguna relación de estas diosas con el vino?

Carolina rio, mientras Virginia esperaba expectante la respuesta.

—Baco es el nombre de nuestra revista. Estoy segura que tus diosas habrán bebido alguna copa de vino con Baco y Ariadna, después de que él apareció por el aire, conduciendo un carro tirado por panteras, para esposarla. Bromas aparte, existen varios buenos vinos y espumantes llamados Artemisa

y Atenea.

—Lástima que no se pueda acariciar el vino, que es una poesía embotellada, En especial los buenos tintos—se entrometió Virginia.

—Otra poeta...¡Como no se me ocurre algo así!—acentuó Artenea.

Prosiguieron la conversación acerca de vinos otro rato, para restablecer la conversación original, acerca de las medidas y pasos que fue dando Carolina.

Posteriormente instauró trimestralmente el "Concurso de Degustación BACO" acerca de vinos con un jurado internacional europeo, siempre de una zona específica como por ejemplo, Valle del Maipo en Chile, Valle de Uco en Argentina, Valle de Napa en California, Valle de Guadalupe en México, entre otros. Los comerciantes especializados podían participar enviando vinos de prueba desde regiones y viñas que estuviesen en su surtido habitual, indicando su precio a público. Los resultados más un reportaje de la zona se publicaban y los comerciantes con la mejor relación de costo-beneficio se destacaban especialmente.

Todas estas medidas que apuntaban a un "trenzado" informal con el nicho de consumidores, ofrecía a los comerciantes una promoción de sus ventas en forma económica y eficaz, aumentando de paso sus ganancias. BACO creció en sus visitas efectivas a la revista digital, volumen de avisadores y muy especialmente el número de suscriptores pagados en línea.

—¡Muy impactante!— señaló Artenea, quien no salía de su asombro.

—No termina ahí..., creo que aquí vino lo de las cooperaciones. ¿O no, Carolina?— interrumpió Virginia.

—Que bien te acuerdas... Gracias a la aceptación alcanzada en el mercado, nos permitió realizar cooperaciones en

cuanto a crónicas regionales con otras editoriales, en donde se compartían los ingresos por avisos relacionados a tales páginas, reduciendo así costos propios de viaje y tiempos de los redactores propios, quienes entonces podían concentrarse en otros contenidos. Asimismo, se lograron cooperaciones parciales en la venta de avisos, intercambio de bases de datos con editoriales competidoras indirectos, por ejemplo licores, así como con insertos especializados de viñas.

—Si quieres encontrar la verdad en el vino, no abandones la búsqueda tras la primera copa—dijo Artenea.

Ambas la miraron con extrañeza, luego captaron y rieron:

—¡Tenías tu frase poética pendiente!—afirmó Carolina.

Con la concentración en sus propias fortalezas siempre cambiantes en sus matices, así como el refuerzo permanente de estas, Carolina logró una clara orientación a nichos bien definidos. BACO cumplía con la tarea básica constante de información objetiva, competente y creíble. Esa tarea, otorgaba una clara ganancia para sus clientes de avisaje y suscripción, pero de paso, beneficiaba sistémicamente a todos los participantes.

Con ello logró transformarse en una verdadera institución de información sobre vinos en el mercado mexicano, habla hispana estadounidense y finalmente también en América Central y el Caribe. Gracias a ello, asimismo alcanzó una mayor penetración en esos mercados y muy por arriba de su siguiente competidor. Esto, a pesar de haber tenido un punto de partida poco alentador.

En pocos años, Carolina, logró que los propietarios chilenos la transformaron en socia de la editorial, además de su cargo como Directora Ejecutiva en México.

¿Qué es un trabajo satisfactorio?

"Es mejor ser odiada por lo que eres, que ser amada por lo que no eres".

Para poder buscar el trabajo satisfactorio, deseado o soñado, primeramente será necesario investigar de qué estamos hablando. Si no se define claramente, difícilmente será posible buscarlo y menos aún encontrarlo. En realidad, el trabajo soñado típico no existe para todas las personas, ya que para ello somos todos muy distintos. Lo que es factible y realista es la identificación de ciertas características y criterios, los cuales permitirán reconocer ese trabajo soñado.

—¿Virginia, entonces tal como lo realizó Carolina, debo partir definiendo mis aptitudes y talentos especiales, no es así?—quiso saber Artenea.

—En realidad, efectivamente podrías partir por ahí, pero te aconsejo que antes de ello, intentes reconocer lo que entiendes

para ti misma bajo un trabajo realmente satisfactorio— aclaró Virginia.

—Le he dado vueltas a eso...¿pero por qué partir por ahí?

—Mira, cuando lo encuentres, las actividades y tareas van a calzar con tus fortalezas; no necesitarás fingir o disimular: te pagarán para que seas como realmente eres; a pesar de ser mujer..., percibirás tu ambiente laboral como agradable y enriquecedor; recibirás la recompensa, sea por reconocimiento o por los ingresos que crees merecer; tendrás la sensación de que realizas actividades o tareas que tienen sentido y son útiles; pensarás qué harías lo mismo, aunque no tuvieses la necesidad que te paguen por ello.

—¿Pero para qué todo esto? Prefiero partir de lleno con las fortalezas— indicó Artenea.

—Solo digo que enmarques previamente lo que entiendes bajo una "chamba", o bien, un puesto de trabajo que sea satisfactorio, no que decidas dónde y en qué vas o pretendes trabajar concretamente.

—¿Chamba? ¡Se te quedó pegada la palabra después de la reunión con Carolina! Pero está bien, haré lo que me dices. ¿Pero no me tomará mucho tiempo, o sí?—perseveró Artenea.

—No te pongas ansiosa, los verdaderos trabajos satisfactorios no huirán de ti y seguirán ahí esperándote. El que analices en mayor detalle los aspectos que te señalé, te ayudará a dilucidar las ventajas de lograr acceder a un trabajo realmente deseado, a tomar consciencia de ello. Te será muy útil para los pasos siguientes.

—Pero, por ejemplo, ahora que conversamos pormenores con Carolina, para mí es mucho más lógico que antes, de que mi trabajo soñado debe calzar con mis aptitudes destacadas— argumentó Artenea.

—Escucha, ya lo viviste antes e incluso lo observaste en colegas y amigos: Los seres humanos somos todos distintos y parece

ser, que en muchas organizaciones este rumor aún no se ha difundido mucho.

—¿Cuál rumor?

—Sigue siendo demasiado frecuente, de que independiente de sus aptitudes, talentos, virtudes y personalidad, la mayoría de los colaboradores terminan catapultados dentro del mismo saco. Las mujeres incluso en un compartimiento aparte de ese saco.

—¿En qué lo notas tan claramente?

—Por ejemplo, si eres una mujer creativa, pero tu jefe no valora la creatividad porque le desordena sus procedimientos estricta y rigurosamente planificados de manera ultra cuadrada, posees el trabajo equivocado.

—Ah, claro, si la creatividad es parte de mis virtudes, tengo que tener claro que existen muchas actividades donde la creatividad es requerida y valorada, lugar en el cual podría desenvolver todo mi potencial— señaló Artenea.

—Ni más ni menos, eso es así porque justamente aquello que haces bien y te gusta realizarlo, en esa empresa sí se te permite desarrollarlo y mostrarlo solo con mínimas limitaciones.

—En otras palabras, en mi trabajo soñado realizaré lo que mejor haga y me motive.

—Sí, Artenea, tú también posees fortalezas especiales. Falta poco para que descubras más acerca de ellas y verás que tienes otras más, que ahora ni sospechas poseer. Muchas veces son una combinación de aptitudes, talentos, virtudes, destrezas, habilidades, imagen y "know-how", que te hacen ser tan singular como una huella digital.

—Obvio entonces, para mí también existe un área de tareas que encajan perfectamente con mis fortalezas, en donde lo haré mejor que otros— comentó Artenea.

—¡Exacto! El punto de partida es que encuentres y definas claramente esas fortalezas especiales, con lo cual estás tan

inquieta por comenzar.

—¡Ni me digas, Virginia, estoy tranquila-nerviosa, pero en realidad algo acelerada con ello!

—Desgraciadamente muchas personas intentan copiar lo que realizan otros. Mucho mejor es que descubras con calma tu propio perfil inconfundible. ¡Eso es reforzando la diferenciación frente a otros! ¿Lo recuerdas del análisis de diferenciación inicial que realizó Carolina con el consultor?— preguntó Virginia.

—Sí, lo tengo muy fresco en mi cabecita.

—Bien, ahora veamos este otro aspecto: ¿También te es familiar que, de alguna manera, en tus trabajos anteriores debiste fingir o disimular para no meter la pata? En realidad, estoy segura de que hubieses preferido hacer las cosas en forma distinta, pero te topaste con las reglas de comportamiento oficial y otras tantas que existen informalmente— dijo Virginia con firmeza.

—Por supuesto que me sucedió. Por ello y por otras razones, en nuestro trabajo, más las mujeres que los hombres, nos comportamos de manera distinta a como realmente somos. Es decir, tantas veces fingimos o disimulamos por autoprotección.

—Ese es un tema no menor, ya lo conversamos. Pues bien, Artenea, cuando estés en ese trabajo soñado te van a aceptar tal y como eres. Será una manera de saber que estás en el lugar correcto. Lo que sucederá, es que en ese trabajo tampoco querrán que te comportes de otra forma, ya que sin esas singularidades y personalidad no podrías realizar exitosamente tu tareas, proyectos o negociaciones. ¿Comprendes?

—Lo vislumbro y sería genial poder encontrar ese lugar de trabajo en el cual me sienta bien, tenga colegas con quienes me entienda y me complementa, así como jefes, clientes y proveedores los cuales en general me caigan bien—reconoció

Artenea.

—Por supuesto, y de que además trabajes por una compensación apropiada a cambio. En nuestro círculo cultural esa compensación normalmente es el dinero, pero también otras prestaciones inmateriales como seguros, tardes libres, deporte... ¿No buscas algo filantrópico sin remuneración, o sí?

—No, no por ahora al menos— respondió Artenea con claridad.

—Sea como sea en definitiva, da igual como entiendas esa recompensa. En tu trabajo deseado lo lograrás. ¡De lo contrario no sería un trabajo soñado!— precisó Virginia.

En bastantes empresas u organizaciones de otro tipo, sabemos que muchas personas destinan abundante tiempo a tareas insensatas para lograr una supuesta mejor eficiencia, o bien, que no parecen prudentes o procedentes. Eso sucede a pesar de que un tema central para el ser humano es que las cosas “tengan sentido”. Queremos que nuestro quehacer lo tenga; anhelamos que cambien los hechos; deseamos saber por qué hacemos lo que hacemos.

Artenea iba comprendiendo, de que si su futuro trabajo no tenía sentido para ella, o que debía trabajar para el papelerero, no solo sufriría su motivación, sino también su autoestima. Entonces se volvería a preguntar: ¿qué estoy haciendo tan mal; qué hago realmente bien? En su trabajo satisfactorio eso debía ser distinto.

Virginia instó a Artenea a imaginarse que hoy se había ganado el mayor premio de un juego de azar y con ese dinero, podría vivir tranquilamente por el resto de su vida.

—¿Terminarías de trabajar y te dedicarías a otra cosa? Dudo que no hagas nada con tu tiempo— afirmó Virginia.

—Ya sé para donde vas... Si estuviese en ese trabajo ideal, seguramente igual seguiría trabajando, quizás a un ritmo menos vertiginoso, ya que las reglas del dinero no cambiarían

mis reglas inmateriales— señaló Artenea proyectando mucha seguridad.

—Bueno, justamente algo similar te sucederá cuando tengas ese tipo de trabajo, porque te dará gusto hacerlo, te realizará como persona y aunque poseas cifras millonarias de dinero, más temprano que tarde la embriaguez del ocio y la pura diversión volverían a un plano complementario.

—Pienso igual, Virginia. Está interesante este análisis previo.

—Ahora ya tienes una idea en qué tipo de señales reconocer en tu trabajo satisfactorio. Es factible que las características de un trabajo soñado te parezcan idealistas y poco reales. Pero estas características corresponden a lo que en su gran mayoría nosotros realmente esperamos del lugar de trabajo en que quisiéramos desempeñarnos, y a la vez, una de las razones de insatisfacción. Quizás no lo encuentres todo en una solo trabajo. Pero mientras más se concreten estas características, tanto más te acercas.

En la vida todo tiene dos caras. También el trabajo soñado. Existen muy buenas razones para buscar ese puesto laboral, en el cual sea factible realizase y también divertirse. Pero esta búsqueda puede llevar a cambios, los cuales se podrían denominar como “el precio a pagar”.

¿Cuál es entonces el precio?

No es fácil realizar una afirmación válida para todo el mundo, ya que para cada cual es distinto. Para algunas personas, quizás consiste en el necesario cambio de ambiente o de colegas, sentarse nuevamente a estudiar, recorrer una distancia más larga hasta el lugar de trabajo, o la pura preocupación de pensar y repensar las ventajas y desventajas del proceso de cambio que implica la búsqueda de ese nuevo trabajo más cercano a lo ideal.

¡Si el precio no se paga fácilmente, no es el trabajo soñado!

Es importante aclarar, de que si alguien cree haber

encontrado o al menos bosquejado en lo fundamental su trabajo soñado, pero a la vez siente que el precio a pagar es muy alto, simplemente no es el lugar que necesita. Como parte de ese trabajo deseado, debe estar la voluntad y capacidad de pagar cierto precio por ello.

Porque si haces algo que realmente no te conviene, no se puede ser genuina al respecto. La atención y la presencia a toda costa no lo es todo.

En esos casos es necesario asumir un cierto precio. Si, por ejemplo, antes de asumir un nuevo trabajo ideal le piden a Artenea que salga al extranjero por dos años y ella en ningún caso posee interés en ello, siempre puede decir que no. Si a pesar de percibirlo como un alto precio lo realiza, la probabilidad de fracaso o capitulación puede ser muy alta.

Sin embargo, la búsqueda de seguridad también tiene un precio: la iniciativa, el valor, la asunción de riesgos y la autodeterminación se quedan en el camino. Lo que les queda a muchos quienes solo apostaron por la seguridad toda su vida, es la resignación con la esperanza pegada de una vida emocionante y autodeterminada después de la jubilación.

¿No sería mejor no embarcarse en un viaje de descubrimiento tan incierto?

—¡Pero también existen cosas a las cuales no podrás sacarle la vuelta, Artenea, más allá del precio a pagar!

—¿Inevitablemente?

—Por supuesto, ya que algo cambiará sí o sí, y mi olfato me dice será un giro sustancial. Deberás comprometerte y por mucho esfuerzo que quieras ponerle, debes velar por un equilibrio en tu vida.

—¡Virginia..., no me pongas nerviosa! Ah..., pero hoy soy "la supercomprometida", así es que eso no es tema en este momento.

—Me refiero a que si sigues en este proceso de búsqueda que ahora iniciaste, existirán cientos de cosas por hacer, por investigar y preguntas que responder. La comodidad no te servirá en ello. Comodidad y realización personal son incompatibles. No pierdas nunca de vista, que tu recompensa será una nueva vida, en la cual la realización, el sentido, la suerte y la diversión serán los protagonistas. ¿Crees que es un buen trueque, el cambiar pasividad y comodidad por éxito?

—Creo que no me va a costar este camino al que me indujiste recorrer. Ni cómoda ni pasiva. ¡Así es que démosle hacia adelante!— respondió Artenea de manera categórica.

—¡Hay algo más con eso del compromiso!— advirtió Virginia, casi riendo.

—¿Ahora qué?

—Asumir la responsabilidad de tus futuros actos, es la llave para la autodeterminación de tu vida y por consiguiente de tu profesión soñada. No puedes sentarte a esperar que tus jefes te ofrezcan el nuevo cargo que esperas para estar contenta. Tampoco es responsabilidad de tus padres, amigos, alguna futura pareja o de la sociedad.

—Ya lo veo...

—Sí, porque el lograr tu trabajo deseado es tu tarea, nadie más puede ser responsable de tu situación presente, más allá de que yo te pueda guiar un poco. Es posible que existan influencias externas, positivas y negativas, pero si lo analizas sinceramente: ¿por qué llegaste a estar finalmente en esa situación?—preguntó Virginia.

—Pienso que no fue por irresponsabilidad. Más bien no supe..., en realidad nunca he sabido bien cómo manejar estratégicamente los obstáculos más complejos.

—¿A qué te refieres exactamente?— insistió Virginia.

—Si soy honesta, era bien buena para despotricar contra mi jefe y otras personas. Eso ya me lo he cuestionado tanto en este

tiempo, que ya no me puedo seguir engañando a mí misma— respondió Artenea algo cabizbaja.

—Entonces cambiarás el "¿quién es culpable?", por un "¿qué puedo hacer yo, ahora mismo, para alcanzar mis metas?" — planteó Virginia.

—Algo así, no será fácil y tampoco lo veo como un "imposible".

Antes de despedirse, Virginia le relató el caso de Isidora y Javiera, para que se lo llevara como parte de sus reflexiones:

Javiera participó con éxito en un proceso de selección en una empresa prestigiosa. Consiguió el trabajo al cual postulaba. Pero su ambición se despertó. Para ser precisa: quería más responsabilidad y un trabajo mejor pagado. Para lograrlo, "se puso las pilas" y trabajó con esfuerzo y responsablemente. Trabajó a conciencia en las tareas que se le asignaban, llegaba temprano y se iba más tarde al final de la jornada, para que su jefe viera que se lo tomaba en serio. Después de cuatro años, finalmente se producía la oportunidad, ya que se liberaba un puesto directivo. Pero para decepción de Javiera, el cargo se lo dieron a otra colaboradora, que llevaba apenas un año en la empresa. Enojada increpó a su jefe, solicitando una buena explicación.

El jefe le preguntó a Javiera, si le podía hacer un favor antes de responder, a lo cual ella respondió afirmativamente. "Podría ir a comprar unas manzanas... Mi señora me pidió llevarlas a casa hoy en la tarde. Aquí tiene dinero".

Algo extrañada, Javiera asintió y partió al supermercado más cercano.

"¿Gracias, qué tipo de manzana compró?", le preguntó el jefe a su regreso. "Ehhh, no sé, cualquiera, usted me dijo que trajera manzanas, no el tipo", respondió Javiera algo sorprendida e irritada.

"Bien..., ¿cuánto costaron?"

“Hmmm, ni me fijé bien. Usted me pasó 200 Pesos. Aquí tiene el cambio y el comprobante”.

“Gracias, Javiera” respondió el jefe. “Ahora siéntese y preste bien atención”.

El jefe llamó a Isidora y le pidió el mismo favor.

Cuando Isidora regresó, el jefe consultó: “¿Gracias, qué tipo de manzana compró?”

“Ahhh” respondió Isidora, “fui al mercado semanal aquí a la vuelta de la esquina y había una serie de manzanas de distinto tipo como Granny Smith, Cox Orange, Pink Lady, Gala, Fuji, Golden Delicious. No sabía cuál comprar. Pero recordé que su esposa se las había pedido, así es que conseguí el número de celular con su secretaria y la llamé. Me respondió que tampoco estaba segura del tipo, pero que quería preparar una buena cantidad de puré de manzanas. Le pregunté al comerciante y me sugirió Fuji, por lo aromática y que no hacía grumos. Esas compré”.

“¿Cuánto te costaron?”, quiso saber el jefe.

“Eso fue lo otro, en un inicio no sabía cuántas comprar, pero cuando llamé a su señora aproveché de preguntarle y me dijo que necesitaba como 5 kg, ya que utilizaría el puré en la celebración del cumpleaños de uno de sus hijos, con unos 25 niños invitados. No sobró mucho dinero, aquí está la cuenta y el cambio”.

“Gracias Isidora, puede retirarse”, respondió el jefe.

“Ahhh, casi lo olvido”, acotó Isidora ya casi cerrando la puerta. “En la bolsa hay dos limones, eso no es casualidad, sino un dato de la mamá del comerciante. Mezclar el jugo de dos limones con esa cantidad de puré de manzanas previene que se ponga café oscuro y feo”.

“Gracias” repitió el jefe y desvió su mirada hacia Javiera, quien se había parado y cabizbaja se adelantaba a que su jefe

dijera algo: “ahora comprendo a lo que se refiere”.

Exactamente, ¡más elocuente dónde! Este mini-caso muestra muy claramente la predisposición hacia una tarea o un trabajo, lo que hace la diferencia y lo digo con todas sus letras: para mí no existe ningún colaborador que no pueda lograr más, si pone en juego el esfuerzo con perseverancia, la pulcritud y confiabilidad, la capacidad de focalización en cuellos de botella y además de ello, iniciativa, creatividad y compromiso.

¿Prefieres ser Javiera o Isidora?

La tarea era que Artenea consultara con la almohada acerca de todo lo que había conversado con Carolina y Virginia, que lo pudiese digerir y que —entre otros— intentara definir cuáles criterios debían estar presentes en ese trabajo deseado, cuál sería el precio que ella estaría dispuesta a pagar para lograrlo.

En estas reflexiones, Artenea se preguntó qué quería realmente de su vida, qué es lo que pretendía alcanzar y qué es lo que le divertía realizar, donde podría estar completamente inmersa en lo que estuviese realizando, altamente motivada, concentrando su energía, totalmente implicada con la tarea, y por supuesto, teniendo éxito en la realización de las actividades laborales.

Al hacerse esas preguntas, Artenea ya sentía que descubría —en parte intuitivamente— lo que no le gustaba y no le hacía bien. Estaba descubriendo que los cambios le estaban golpeando a la puerta.

Pero los cambios también le provocaban cierto sobresalto, mientras lo conocido le daba una sensación de seguridad, aunque no haya sido tan bueno... Pero en ese momento, el estar desempleada era una ventaja, lo que minimizaba esa alarma.

El antiguo jefe

"Colaboradores modernos no determinan los medios de comunicación, sino que los medios los determinan a ellos. Se está extendiendo un taylorismo digital, y muchos jefes son lo suficientemente hábiles como para vender la multitarea a los subalternos como una habilidad deseable. Pero es sólo una autodefensa contra la especialización holística"

Habían pasado unos días y Paolo, el gerente de recursos humanos, llamó a Artenea no solo para saludarla, sino para preguntarle si aceptaba una reunión con su ex-jefe, Francisco, quien la había despedido. ¿Qué?, fue el grito que puso en el cielo...¡No quiero verlo.

Después Paolo le explicó que su salida había sido algo desafortunada, lo cual Francisco en realidad lamentaba y quería disculparse personalmente, así como charlar con ella acerca de la posibilidad de que se reintegrara a la empresa. El impulso de Artenea fue rechazar la invitación, sin embargo, había aprendido en estos días, de que era aconsejable pensar más estratégicamente y no dejarse llevar solo por impulsos,

por lo cual accedió. ¡Total..., no perdía nada y quizás podría aprender algo a partir de la conversación! De lo que evidentemente estaba segura, es que no volvería a trabajar con Francisco.

En el mundo de los negocios, los títulos y los símbolos de estatus desempeñan un papel crucial.

¿Por qué los jefes suelen sentarse a la cabeza de la mesa en las reuniones, el despacho de los jefes es más amplio?

¿Por qué los altos directivos casi nunca viajan en clase turista, o las secretarias son quienes concretan las citas de muchos altos directivos?

¿Por qué hay jefaturas que no toman sus apuntes con un bolígrafo "Bic" sino con una lapicera "Montblanc"?

Del mismo modo... ¿Por qué los oficiales llevan más insignias y galones que las de los suboficiales en los uniformes del ejército?

Se trata de documentar el propio rango ante el mundo exterior. Quien lleve el distintivo equivocado, habitualmente será erróneamente juzgado. Es lo mismo en los negocios. Sin embargo, a menudo se escucha a algunos pseudo-humildes: "No necesito viajar en clase ejecutiva, solo lo hago porque ahora me lo permiten". O, también, un clásico: "No necesito una secretaria, puedo hacer mi propio papeleo".

Y si este tipo de posturas son poco o nada habituales en una empresa como una "start-up", o una empresa mediana sin pretensiones: ¡adelante, no cambien!

Pero si se aplican las reglas de juego tradicionales, por ejemplo en una empresa más grande, rápidamente te encuentras al margen de la cultura de la mayoría de esas organizaciones.

¿Qué señal envías cuando tu colega hace que su asistente busque los archivos en su lugar, pero igualmente cuando tu misma te vuelves activa como un ratón excavador de archivos?

En el peor de los casos, te pregunta: "Ya que estás en eso, ¿podrías elegir lo siguiente para mí...?".

La mayoría de las reglas del juego del estatus son irracionales y no precisamente simpáticas: para muchos apestan la búsqueda de poder y de perfilarse. Pero los que renuncian a ellos por ser buena gente, o por sus convicciones, muchas veces pagan un alto precio y se complican la vida.

Analizándolo fríamente después de concluida esta reunión, así como en retrospectiva por el tiempo que había trabajado con Francisco como jefe, Artenea había deducido que siempre le había hecho ruido su estado de ánimo algo ambiguo. Fantaseaba con las catástrofes y para cada una llevaba estadísticas, dramatizaba los riesgos y bloqueaba lo novedoso. De una u otra forma, Francisco siempre se puso en el centro, no soportaba las críticas y era un manipulador: Primero era encantador y hacía cumplidos, pero en cuanto alguien había mordido el anzuelo, se las arreglaba para vestirse con los logros de los demás. De alguna manera, siempre "culebreó" para brillar frente a sus jefes como un artista del alto vuelo.

Cuando Francisco le insinuó el posible ascenso a Artenea, por modestia, incluso antes de poseer siquiera el cargo, ella renunció a una oficina individual. Envío el mensaje que prefería permanecer sentada con sus antiguos compañeros en la sala diáfana.

Las oficinas de sus futuros colegas jefes de departamento estaban una al lado de la otra, en otra planta, por lo que hubiese quedado aislada del flujo informal de información de jefaturas. Sus futuros colegas apenas la conocerían, y a menudo no sería invitada "accidentalmente" a una reunión de la dirección. Y ni hablar lo que sucedería con la mayoría de sus subalternos.

En todo eso pensó Francisco en su momento. Las dificultades tenían una única causa: Artenea sería ascendida a oficial (más insignias y galones = despacho único), pero seguiría recorriendo la empresa como suboficial (menos

insignias y galones = despacho abierto). Por lo tanto, tal vez inconscientemente, no sería aceptada en el nuevo rol de liderazgo, ni por sus colegas jefes ni por sus colaboradores. ¡Estatus! Lo bien que puede llegar a hacer alguien su trabajo, aunque muchos traten de negarlo, depende en una proporción no menor de la relación personal con su jefatura. La "química" debe ser la correcta.

En el corto plazo, se reunieron en un lugar neutral que sugirió Artenea: el mismo local donde se había encontrado casualmente con Virginia. De alguna manera, el lugar le inspiraba seguridad. Después de la clásica conversación de preámbulo, Francisco fue al grano.

—Antes que todo agradeceré que me puedas disculpar por la manera que terminaron las cosas. Pero te lo quiero explicar en breves palabras, sin llenarlo de decoración innecesaria.

—Me parece bien— respondió Artenea, y tomó palco. Se sentía tranquila y confiada.

—Cuando te di a entender de que pronto te podría ascender y darte una jefatura, en verdad no me prestaste mucha atención. A raíz de ello, al instante intenté tentarte con la mención de que así también tendrías tu propia oficina, la que de plano rechazaste. Me pareció que no te interesaba.

—Si me interesaba el cargo, no la oficina, pero quizás no mostré mucho interés porque mi cabecita estaba ocupada en otros asuntos. Reconozco que no reaccioné apropiadamente a la circunstancia— reveló Artenea.

—Bueno, eso me llevó a una serie de elucubraciones que en su momento no comenté contigo, quizás debí hacerlo.

En ese momento, Francisco le explicó sus reflexiones acerca de títulos y símbolos de estatus. La cara de Artenea no podía contener la sorpresa.

—¿Y nunca me mencionaste nada?—cuestinó Artenea.

—Por eso reitero, no todo salió como debió haber sido. Las semanas posteriores, también te noté muy apagada, desinteresada, a la vez desafiante y pronto ya no eras la misma persona que esperaba promover. El resto ya lo sabes.

—Comprendo, Francisco, me diste otra explicación en su momento y al parecer lo que aquí me cuentas, lo complementa, no la cambia.

—Efectivamente. Hubo errores de ambas partes, y espero que disculpes lo que a mí concierne. Respecto al tema oficina que desencadenó mis cavilaciones, ahora comprendo que no querías dar a tus compañeros de trabajo la impresión de ser algo mejor.

—Hay algo de eso, pero ya te dije que en ese momento fueron otros los factores. Estás disculpado. Pero tengo una duda: Si yo fuera un hombre, ¿no la hubiese tenido mucho más fácil contigo?

—Si fuera un pájaro, ¿no podría volar?— respondió Francisco sarcásticamente.

—¡Ves..., son esas pachotadas tuyas las que muchas veces me molestaron! No es divertido. ¿Podrías responderme seriamente?

—¡No deberías aspirar a ser un hombre, Artenea! No necesitamos que las mujeres se vuelvan más masculinas, sino un mundo laboral que se vuelva más femenino.

—¿Más femenino dices? ¿No hiciste más que darle tiraje a la chimenea a los hombres, pero te opones a ellos?

—¡Al contrario! Mi aprendizaje me ayudó a darme cuenta y por ello, te hubieses transformado en la primera mujer con jefatura en nuestra área comercial. ¿Por qué crees que siete de cada diez accidentes de tráfico graves son causados por hombres? ¿Y por qué el 73% de las víctimas mortales de tráfico son hombres? Porque los hombres nos sobreestimamos y minimizamos los riesgos. Las mujeres pueden tomar

contramedidas. En la crisis financiera de "Lehmann Brothers" y otras tantas, las decisiones las tomaron hombres.

—Idea poco romántica: tal vez las mujeres solo causan menos daño porque casi nunca se sientan en las sillas de los jefes — señaló Artenea, con una amplia sonrisa, que la sentía casi triunfal.

—Ya sabes, en el área "retail" debemos mirar lo que sucede en el mundo. Observando las principales empresas francesas, descubrimos durante la última crisis financiera, cuando un número superior a la media de mujeres dirigía una empresa, las pérdidas fueron menores. El precio de las acciones del fabricante de moda Hermès, gestionado mayoritariamente por mujeres, llegó a subir alrededor de un 17%, mientras que las demás grandes empresas perdieron una media del 43%.

—¡Las mujeres no somos mejores personas después de todo! ¿O sí?

—No siempre, mejor no generalizar. Pero ustedes compensan las debilidades de los hombres. Porque evalúan los riesgos de forma más realista. Porque brillan a través de la inteligencia emocional. Porque se toman la causa más en serio que los viajes del ego. Un ser humano necesita dos piernas para estar de pie con seguridad. Y una empresa necesita dos géneros al frente para dirigir con seguridad.

—¿Por qué me suena cargado a lo meramente retórico lo que hablas? Pero recojo el guante y te respondo con un refrán: "el que no se arriesga, no cruza el río". No se puede ganar dinero solo con la competencia social y la gestión del riesgo— afirmó Artenea.

—¡Pero sí con inteligencia femenina! Un número desproporcionado de mujeres en puestos de dirección aportan a las empresas una cantidad casi exagerada de beneficios. Un estudio realizado en EE. UU. reveló que la rentabilidad era un 53% mayor, y otro realizado en Europa, un notable 48%.

—¡Cómo te gustan los números y las estadísticas!— lo

interrumpió Atenea con una sonrisa casi burlesca. Luego prosiguió:

—Todo suena muy bien y no me cuadra tu verborrea con los hechos ¿Pero es el mismo hombre que está sentado aquí el que cuando llegué a la empresa, promovía el comportamiento masculino en sus charlas y otras intervenciones, y no el femenino?

—¿Cómo consiguió Mijaíl Gorbachov reformar la Unión Soviética con la Glásnost? Fue lo suficientemente inteligente como para hablar el lenguaje del sistema hasta llegar a la cima. Solo entonces inició las reformas.

—¿Y eso significa...?

—Si quieres ser la mejor jefa, tienes que comportarte de acuerdo con el sistema. Si después llegas a ser la jefa máxima, puedes cambiar un sistema. En otras palabras: Si quieres secuestrar un avión, primero tienes que subir a bordo.

—¿Y si eres mujer y no quieres ser parte de estos jueguitos de hombres?

—Entonces perderás, o no llegarás a ninguna parte. A los hombres no los harás desaparecer de puestos directivos. Quizás por eso, inconscientemente, evadiste la posibilidad de jefatura.

—Es muy posible, no sabría darte una respuesta concluyente.

—Y a propósito, dime Artenea, ¿después de este parloteo te podría interesar regresar y de hecho, inmediatamente a una jefatura y con un montón de beneficios que antes no tuviste?

—Sinceramente te reitero que estás disculpado, pero te daré la respuesta en tu propio estilo.

—¿En mi propio estilo?— respondió Francisco con curiosidad.

—Sí. Los astutos sementales alejan a las yeguas de los pastos del liderazgo y luego relinchan acerca de sus virtudes. A ti que te gustan las estadísticas: Hace unos días, un amigo consultor en carreras profesionales me envió un estudio según el cual

el 71% de los hombres de mandos intermedios temen a las mujeres como competidoras.

—Pero es justo lo que pretendo subsanar, gradualmente— argumentó Francisco.

—Si eso fuese sincero, me alegraría mucho. Pero no cuentes conmigo, ya que estoy trabajando en otros planes y si te soy honesta, el rubro "retail" ya no me atrae. ¡Para nada! Creo que mi trabajo soñado irá por otra parte.

—Lo lamento, tenía tanta confianza en que podría convencerte.

Las mujeres siguen siendo escasas en cargos directivos medios y altos. ¿Cuáles son los motivos? ¿Necesitamos realmente una cuota femenina? ¿Y quién lidera mejor, los hombres o las mujeres?

El clásico hombre alfa es un lobo solitario. Considera que su trabajo consiste en saber más que sus colaboradores, pensar más allá que ellos y hacer lo correcto por su cuenta. Un ejemplo clásico: "Este año he tenido que acortar mis vacaciones para volver a apagar fuegos". El mensaje: ¡Yo me la puedo, mi personal no! En realidad, el uniforme de dicho jefe debería ser el traje de Superman. En cambio, ante la misma situación lo más probable es que una mujer se horrorizaría si el negocio no fuera bien durante sus vacaciones, pero se preguntaría: ¿Qué puedo hacer para capacitar mejor a mi personal? Su pensamiento iría en una dirección factual-constructiva. En cambio, muchos hombres piensan en términos de poder y en atesorar conocimientos.

Pero no se trata de que los puestos directivos ahora sean todos femeninos. Los equipos mixtos son los más eficaces y consiguen más beneficios. Si se combina el apetito de riesgo de los hombres con la prudencia de las mujeres, se obtienen excelentes decisiones.

Hay que sumar a ello la visión numérica de los hombres

con la visión relacional de las mujeres, y las cosas irán bien en los negocios y también a nivel humano. Por otra parte, todos los puntos fuertes de los sexos, sin un contrapeso adecuado, pueden deslizarse hacia una "exageración devaluadora". Un exceso de riesgo conduce a la imprudencia; un exceso de prudencia conjura la persistencia. Por eso es aconsejable la diversidad en los puestos directivos.

Un trabajo absolutamente infernal

"Hay puestos de trabajo, donde los jefes hacen pliegos de condiciones que se refieren a una realidad ya superada, o la visión de la empresa no calza con los propios principios. Pero más mujeres que hombres siguen esperando que otros cambien las cosas, casi con la obstinación o la ilusión de una niña, la que siguió creyendo en Santa Claus, a pesar de que al salir de la habitación, su tío tenía la barba blanca en la mano"

Al día siguiente, temprano en la mañana, Virginia se contactó con Artenea por videoconferencia.

—¿Qué tal con tu "ex"?— quiso saber Virginia.

—¿Mi "ex"?

—Tu ex-jefe..., quise decir.

—Bien la conversación, fue muy productiva para mí, improductiva y quizás incluso decepcionante para él— aclaró Artenea

—¿Por qué decepcionante?

—Le afectó su ego el hecho que rechazara su oferta, sin duda, y además pienso que en verdad me necesitaba solo para su propio beneficio. Bueno, también de la empresa. Al negarme a regresar, ello a pesar de los bombones tentadores que me ofreció, no resolvió su problema.

—¿Y por qué dices que el encuentro fue productivo para ti?— inquirió Virginia.

—Primeramente, porque pude confirmar algo que estaba reprimiendo. ¡No me gusta trabajar en el rubro "retail"!

—¿Y qué es lo que no te gusta de trabajar en ese tipo de comercio?

—El exceso de presión e inmediatez del rubro, y especialmente, en el tipo de trabajo que realizaba yo, el escaso contacto con el cliente. A mí me gusta estar en contacto con el usuario.

—¿Y hubo otra razón para que el encuentro resultara productivo?

—Varias. De la manera que supe desenvolverme, ayudó a levantar mi autoestima.

—Que bien, me alegro, incluso sueñas optimista. No hay mal que por bien no venga— señaló Virginia.

—Sí, en ese sentido estoy más serena.

—Artenea, cambiemos de tema y te dejaré una tarea. Hoy podrás darle rienda suelta a tu fantasía, probablemente en una dirección, en la que no habías pensado antes.

—¿De qué se trata?

—Seguramente te divertirá. Las preguntas que intentarás responder son ¿cómo es el peor trabajo que podrías imaginarte?, y después, al invertir todos los componentes de este trabajo: ¿qué resultaría de ello?

—¿Y en qué me ayudará efectuarlo?— indagó Artenea.

—Muchas mujeres poseen dificultades en definir lo que verdaderamente quieren. Pero cuando tienen que expresar lo

que no quieren, son maestras avezadas. Por ello, prefiero que realices el ejercicio, además de que será entretenido.

—¿Me vas a compartir alguna pauta, o me lanzo a la piscina como Dios me trajo al mundo?

—Sí, te enviaré las instrucciones que básicamente son muchas preguntas, las que te facilitarán realizarlo de manera metódica. En esta parte, trata de imaginar tu trabajo soñado con algo de humor. Si el ejercicio te complica o incluso produce incomodidad, entonces interrúmpelo por un momento y trata de comprender, que es solo un experimento mental para ayudarte. Intenta entonces, retomar el ejercicio con un punto de vista lúdico— explicó Virginia.

—Estoy intrigada qué resultará de ello— afirmó Artenea.

—En el primer paso, piensa cómo podrías realizar un perfil del peor trabajo que te puedas imaginar en la tierra. No solo trates de describir un trabajo malo, sino el más catastrófico para tus expectativas.

—¿Cómo es entonces el perfil de ese trabajo?— preguntó Artenea,

—Considera el tipo de empresa. Aquí se trata de empresas estatales, multinacionales, Pymes, de servicios, hospitales, asociaciones gremiales, cooperativas, clubes, corporaciones, fundaciones, restaurantes, entre tantos que existen.

—Entonces incluyo, por ejemplo, el "retail" que ya te lo mencioné.

—Sí, pero puedes ser aun más precisa, nombrando incluso tipos de grandes tiendas de comercio minorista o quienes las abastecen. A continuación, define lugares. Aquí se trata del lugar geográfico. Puede ser en un pueblo, ciudad provinciana, gran ciudad, pero también podría ser infernal un trabajo itinerante o trabajar en la propia casa. También debes contemplar distancia de tu casa al trabajo, tiempos de traslado, etc.

—Ah..., entiendo. Eso es quizás más difícil— señalo Artenea.

—Pero hay más, una vez que tengas claro lo anterior, define el entorno en el cual no te gustaría pasar gran parte de tu actividad laboral. Algunos de esos entornos son, por ejemplo, en oficinas, en fábricas, al aire libre, en altura, bajo tierra como en las minas subterráneas o el Metro...

—Esa parte es fácil para mí.

—Qué bueno que ya sepas algunas cosas que serían infernales para ti. Lo mismo tendrás que realizarlo con el tipo de actividades y tareas que por ningún motivo te gustaría realizar.

—Sí, comprendo, a fin de cuentas me pagarán por realizarlas y si odio hacerlas, como podrían ser las tareas de una oficinista burócrata, o además no tengo las habilidades, por supuesto que sería un martirio— mencionó Artenea.

—Comprendiste muy bien la idea. Muy relevante es que definas los sectores donde te sería imposible trabajar. En cada sector existen ciertas reglas, costumbres..., que lo hacen característico. Sin duda sabrás diferencias entre el sector industrial, educacional, minero, salud, transporte, financiero, artístico y algunos quizás muy diferentes y atípicos.

—Sí, claro, ya se me vienen algunos a la cabeza de inmediato.

—Me imagino que sí... Pero cada sector también posee escalas de valores distintas. Está el ejemplo de la publicidad, donde la creatividad y espíritu innovador juegan un rol importante, mientras en el sector bancario, la seriedad y prudencia son más deseables. Incluso el tipo de vestimenta...

—¿Quizás que resultado irá a salir "raya para la suma" de todas mis respuestas?

—Lo interesante será cuando después definas lo contrario. También contempla los horarios de trabajo. Pueden existir horarios fijos, libres, obligatoriedad de ir a una oficina, o también trabajar en parte desde la propia casa. Toma en cuenta, si se exige sobretiempo o aumenta la carga de trabajo

en épocas de mayor demanda.

—¡Claro que debo advertirlo, ya que trabajar en turnos nocturnos jamás lo haría! ¡Me moriría!

—No te adelantes. Por supuesto también deberás pensar en el sueldo y los beneficios, ya que no solo juega un rol el ingreso neto, sino periodicidad de pago, o también co-pagos de salud, seguros, bonos por cumplimiento de metas, y así...

—¡Por supuesto que es importante!— afirmó Artenea.

—Y, deberás preguntarte cómo debieran ser las características que más te molestarían en jefes, colegas, colaboradores.

—¡Me va a llevar tiempo esto! ¿O es rápido? ¿Por qué no lo simplificamos?

—Será más rápido de lo que parece. Te aconsejo, que no mires en menos el reflexionar acerca de las posibilidades de estructuración.

—¿A qué te refieres?

Antes de responder, Virginia le señaló de que al parecer Artenea aún pertenecía a quienes, al menos en parte, creían en la promesa de la simplificación.

¿Quién necesita la complejidad? "Sabemos lo que es bueno para ti. Todo lo que tienes que hacer es unirse a nosotros. Así es que sube, abróchate el cinturón y que se inicie el viaje. ¡Brillante!"

De repente, nos liberamos de la carga de tomar nuestras propias decisiones. Ni siquiera tenemos que torturarnos eligiendo, combinando y decidiendo. En términos de máxima conveniencia, esto es asumido por el jefe, los políticos, "los de arriba". No tienes que decidir y —esto es "realmente genial"— ¡nadie es responsable!

Pero hay una cuenta que pagar: una ideología de la simplificación, del simple blanco y negro, del bien y del mal, estrecha el propio ámbito más amplio a un pasillo estrecho. En otras palabras, todo lo contrario a la libertad.

Entonces, Virginia retomó el tema de las posibilidades de estructuración:

—Me refiero a que según el tipo de trabajo, sector, empleador y actividades, existe un menor o mayor margen para vertebrar nuestro trabajo, incorporando nuestras propias ideas y visiones. Algunos valorizan el poder configurarlo a su manera, otros prefieren que sea estructurada por otros y solo ejecutarla. La intuición me dice que no te gustará que otros dispongan demasiado de tu manera de trabajar— señaló Virginia.

—Intuyes bien...

—Entonces, también incluye el ambiente laboral. Es importante que definas como esperas que las personas no se relacionen entre sí en el trabajo. Para muchos es un factor determinante, en cuanto a qué tipo de ambiente laboral sería nefasto e intolerable. ¿Cuál fue tu situación en tu último trabajo, o los anteriores? Utiliza esa información como antecedente.

—Genial, Virginia, esta pura conversación ya me fue aclarando algunas cosas a priori...¿Simplificando?—preguntó irónicamente Artenea, sin demostrar ninguna expresión facial

Virginia la miró frunciendo el ceño con una sonrisa que empatizaba con la ironía, a lo cual Artenea no pudo contener una risotada. Entonces, a través de pantalla estuvieron un rato imitando las expresiones faciales de una y otra, creando espontáneamente respuestas emocionales. Finalmente ambas rieron con ganas. Sin mediar algún comentario acerca de este momento tan adolescente, una vez que se habían calmado, Virginia reanudó la charla:

—Que bien. La última área a considerar son las posibilidades de desarrollo. Existen trabajos o emprendimientos, en los cuales no existe otra alternativa que seguir capacitándose y desarrollándose. Algunas empresas invierten en ello y otras no.

—¿Y cómo encontraré lo infernal en eso?— preguntó Artenea.

—Espera el cuestionario, te lo envío en un rato.

¿Puede ser que alguien las siga o aceche cuando salgan de su empresa y vayan a un "happy hour"? ¿Existe alguien que se les pega como un crustáceo mientras realizan sus compras en el supermercado? ¿Salen a trotar con un desconocido que las "escolta" como una sombra? ¿Las acompaña algún hombre al baño cuando van a realizar sus necesidades? ¿Alguna vecina que solo conocen de vista, que se siente a desayunar con ustedes los domingos, después de que madrugaron a pesar de haber pasado una noche de diversión con amigos?

Para muchas personas, hoy en día este persecutor tiene un nombre: Trabajo.

De cierta manera, el fin de la jornada laboral casi se ha extinguido para muchas personas, desde que los medios de comunicación modernos se introdujeron en nuestras vidas como los hacen los infiltrados subrepticamente en una reunión social. Aparecen en el teléfono móvil, acechan en el computador portátil, están siempre con nosotros.

Ya sea que estén sentadas en el teatro a punto de iniciarse la función, realizando senderismo o tomando un café: en cualquier momento, "alguien del trabajo" puede ponerse en contacto con ustedes a través de los medios de comunicación modernos. Primero suena el móvil y luego se agudizan los oídos y la mente cuando les preguntan: "¿Quería saber cuál es el estado del proyecto?". Se acabó la relajación. Ante el ojo interior se despliega el horroroso proyecto del que en realidad solo querían recuperarse y desenchufarse en su "tiempo libre". Lo que antes era un espacio de descanso ha degenerado en servicio de guardia.

Este ejemplo, también puede ser parte de un trabajo infernal para mucha gente.

Pero, ¿por qué trabaja la gente? Existen diferentes motivaciones.

Originado como medio de subsistencia, el trabajo hoy en día no consiste tanto en labrar el propio campo para mantenerse. Más bien, las profesiones y oficios actuales son gigantescas transacciones de trueque: el rendimiento laboral del empleado a cambio de un salario y en algunos casos, sabrosos bonos monetarios anuales según lo logrado. La propia supervivencia es, por supuesto, una motivación muy importante. Pero la gente también trabaja por otros motivos.

Algunas profesiones poseen una gran reputación, como la de médico. El prestigio público y el salario correspondiente hacen posible un determinado estatus. Sin embargo, la gente también trabaja gratis, por el reconocimiento y la gratitud en el trabajo voluntario. Sin el compromiso voluntario, las cosas se verían muy sombrías, especialmente en el sector social.

La diferente valoración de la actividad intelectual y física en la actualidad es notable. El trabajo creativo, intelectual o incluso el simple trabajo de oficina suele valorarse más que la actividad física. Lingüísticamente, esto se refleja en el término "filisteo". En la antigüedad, se refería a un artesano. La Real Academia Española define filisteo como una persona "de espíritu vulgar, de escasos conocimientos y poca sensibilidad artística o literaria".

Esta connotación negativa se sigue reflejando en los salarios hoy en día. Por ejemplo, las profesiones físicamente exigentes, como las auxiliares de enfermería o los albañiles, están peor pagadas que los consultores o los directivos. Por supuesto, también habrá argumentos que hablen de que las cosas y también los salarios valen, lo que alguien está dispuesto a pagar por ello. Inclusive sucede en los colegios, aunque a viva voz se declare lo contrario, en la práctica los

profesores de deporte son injustamente ninguneados, al igual que los de arte.

"Esto último, a pesar de que según innumerables investigadores de las neurociencias y los resultados de experiencias escolares más vanguardistas en Japón, Austria y algunos otros países, las materias escolares más importantes son la música, el deporte, el teatro, el arte y las manualidades, ya que todas las demás materias se benefician de ellas". Esto fue solo una breve digresión y el tema queda ahí, en este libro al menos.

Para una mayoría de las personas, ganar dinero para asegurarse el sustento no es suficiente motivación a largo plazo. Si el trabajo es un mero medio para conseguir un fin, surgen consecuencias negativas. Si hay que obligarse a trabajar todos los días de manera forzada, la salud física y mental se ven afectados por ello. Las reacciones van desde los dolores de cabeza, los cambios de humor y las molestias gastrointestinales, hasta la depresión grave. El trabajo puede, literalmente, enfermar a las personas. Esa sería una situación de "trabajo infernal".

Incluso con una gran disciplina, la motivación sigue disminuyendo si las personas no pueden obtener nada de su trabajo, excepto el sueldo a final de mes. El resultado es un absentismo más frecuente, un menor rendimiento y, en consecuencia, la falta de éxito.

Factores importantes para el trabajo

Debe ir más allá del aspecto puramente financiero, aunque este sea importante. Sin embargo, es recomendable buscar una ocupación que ofrezca ambas cosas: seguridad para el sustento y, además, que dé plenitud y sentido.

Pasión
Entusiasmo
Poder realizarse

Competencia

Agradecimiento y valoración

Accionamiento de motor interior

El trabajo se ve a menudo como una mera carga, como una tarea que hay que hacer porque no hay otra alternativa.

Qué locura: ¡solo unos pocos aman realmente su trabajo!

Y lo que hacen, lo realizan solo para que un día —mientras antes mejor— no tengan que hacerlo más.

La actitud errónea hacia el trabajo se demuestra cuando inmediatamente se llama despectivamente "adicto al trabajo" a todo aquel que lo ama. A lo que algunos se refieren en realidad, es a quienes no pueden vivir sin el trabajo duro y extenso, que piensan que pasando más horas realizándolo los hace más eficientes y comprometidos, y además, creen darse importancia con ello.

"El miércoles pasado estuve en la oficina hasta las 21.30 horas", dice uno de ellos con orgullo. "¡Eso no es nada!", le echa en cara el otro. "¡Estuve en la empresa hasta poco después de medianoche para informar nuestros resultados trimestrales!" Corren la misma carrera cuando se trata del número de horas que duermen por la noche: ¡Cuántas menos, mejor!, o del número de correos electrónicos o mensajes de texto que reciben cada día: ¡Cuántos más, mejor!

Quizás en este punto, sea interesante compartir la historia de un hombre "fabuloso", no por lo maravilloso y legendario, sino por lo ficticio y apócrifo.

Este hombre era el sueño ideal de las noches de insomnio de los directores de recursos humanos en búsqueda del talento para los negocios. A los 38 años, Alan Brito lo había conseguido todo. Su currículum vitae estaba repleto de resultados espectaculares. En todos los lugares en los que empezó, los récords de ventas se desplomaron.

Su entrevista de trabajo con el fabricante de cervezas especiales de tamaño medio había sido un triunfo: Además de su historial de éxitos, con su oratoria, "smalltalk" y autopromoción, había conquistado inmediatamente el corazón del jefe de personal y del director general. Cada una de sus palabras eran tan perfectas como su traje de sastre a medida. De paso, dejó caer que provenía de una antigua familia de empresarios y que ya se había empapado del éxito empresarial con la leche materna. Después de haberlo conseguido todo en las grandes empresas, ahora anhelaba volver a tener "procesos de decisión cortos". Eso, además de ser un buen bebedor de cervezas "premium".

El hecho de que un superhombre como Alan Brito haya aterrizado ahí, obviamente se debió al anuncio de búsqueda del nuevo director comercial. Una vez más, se había buscado una criatura mítica: Joven y emprendedor como Andrés Moreno de Open English, con la experiencia y genialidad del filósofo José Ortega y Gasset en su lúcido lecho de muerte; inspirador y de mucho mundo como Jane Fonda, pero con los pies en la tierra como Mafalda.

Consiguió el puesto. Y no dejó ninguna piedra sin remover: Reestructuró todo el área comercial, puso patas arriba la gama de cervezas y tenía al trote al maestro cervecero, ordenó a su gente que asistiera a sesiones de formación, levantó la voz a menudo para dar discursos y pasó el resto del tiempo reuniéndose con sus nuevos clientes de cuentas clave en el campo de golf o jugando póker.

La dirección siguió con gran satisfacción este mundo de tanta acción: Por fin, un director comercial que estaba removiendo los cimientos y movilizaba cosas. Los vendedores estaban menos entusiasmados, porque su elocuente jefe les parecía un aficionado: torpedeaba una política anti-descuento de probada eficacia, modificó los territorios de ventas de manera poco práctica y operativa. Y si había preguntas

importantes, Alan Brito no estaba disponible.

Las pérdidas crecieron y las ventas cayeron. Pero Alan Brito incluso lo interpretó a su favor: "Si quieres saltar sin impulso, primero tienes que ponerte de rodillas. Tenemos que permitir un respiro temporal a nuestros distribuidores y puntos de venta, para dar espacio a la gran oleada de facturación que se vendrá sobre ellos una vez que nuestras medidas surtan efecto".

Lupulina, una vendedora estrella frustrada con la nueva situación, describió la situación así: "En el fondo, sabía gran cosa, pero nos trataba como si fuéramos estudiantes haciendo horas de recuperación. Sentíamos que cada capacitación era un trabajo de castigo. Eso fue extremadamente desmotivador".

Sobre todo porque también pasó públicamente la pelota desinflada a sus colaboradores: "¡Los productos son impecables, pero tenemos que trabajar en la presentación y argumentación de ventas!" La dirección general volvió a creerle. Sin embargo, las cervezas actuales y los nuevos desarrollos que había impulsado, no tenían nada que ver con lo que realmente buscaban los clientes de los nichos de mercado cervecero "premium".

Angustiada con la situación, Lupulina lideró el trabajo de detectives unto a una parte de la fuerza de ventas, y tuvieron éxito: Entre otros diversos antecedentes que recopilaron, cada vez que Alan Brito había asumido un nuevo trabajo —aproximadamente cada dos años o algo menos— había sido recibido como el Mesías por sus nuevos empleadores: ¡gran comunicado a clientes actuales y potenciales! Después, hubo escasas referencias a supuestas reformas de las ventas. Y el siguiente anuncio era siempre muy fáctico: "Nueva dirección comercial: Tal o Cual asume el cargo de Alan Brito".

Incluso salió a la luz que el supuesto vástago de una familia de empresarios procedía de un hogar de funcionarios públicos del tipo "chupatintas", no de empresarios. Todo en él era una

fachada, embellecida y fingida. Cuando Lupulina llevó esta información a la dirección, la mítica criatura se redujo a su verdadero tamaño.

A raíz de que su trabajo se había convertido en uno infernal, Lupulina había hecho sus tareas, no solo de detective. El remezón que había provocado la fracasada pasada de Alan Brito por la empresa, había despertado en ella su talento para investigar necesidades incluso con clientes que no eran de su cartera, y al mismo tiempo, propuso una nueva estrategia comercial y las medidas inmediatas necesarias. Se realizaron bajo la dirección interina de la gerencia general, hasta ver resultados. Una vez que las acciones de corto plazo surtieron efecto positivo, Lupulina fue nombrada nueva gerente comercial.

A lo menos hay tres conclusiones importantes: en primer lugar la actitud hacia el trabajo, la errónea de Alan Brito, y la habilidosa de Lupulina. Por otra parte y desde adentro, Lupulina logró transformar en trabajo soñado uno que se había tornado infernal, y por último, no lo vio solo como un desastre, sino como una oportunidad.

En un trabajo satisfactorio, el tiempo vuela. Estamos en "estado de flow": en esas fases no sentimos una carga sino una alegría y gran motivación. Por supuesto, también hay trabajos que son físicamente exigentes, peligrosos o monótonos. Pero lo siguiente se aplica a todos ellos: si no amas tu trabajo, tu servicio, no te sentirás satisfecho con él, ni lograrás algo extraordinario. En todo trabajo, en toda profesión u oficio, también hay fases agotadoras, estresantes y molestas. Esto no cambia cuando hemos encontrado nuestra vocación o el trabajo casi ideal. Se trata más bien de la imagen global, que tiene que ser correcta. El contenido y el sentido que nos hace la actividad.

Una oficinista se quejó con una persona sabia: "Mi trabajo me aburre: ¡las mismas tareas de siempre todos los días!".

"¿Cómo vas a descubrir cosas nuevas", le respondió la persona sabia, "si todos los días ves a tu alrededor con la mirada de siempre?".

Al mismo tiempo, no solo debemos apreciar lo que es extenuante, sino también lo que es (aparentemente) fácil para nosotros. Aquí es donde a menudo se esconden nuestros verdaderos talentos y pasiones.

En la mayoría de los países, un trabajo a tiempo completo requiere de unas 35 a 50 horas semanales, sin contar las horas extraordinarias. Con el creciente número de casos de agotamiento crónico ("burnout"), no se puede negar que la gente trabaja mucho. Por eso, a pesar de amar el trabajo de uno, se aplica lo siguiente: "la dosis hace el veneno". Se puede exagerar con cualquier cosa. Esto también se aplica al curro o currelo, el yugo, la pega, la chamba o el labraro, o como prefieran denominarlo coloquialmente. Trabajar siempre "24/7" como dicen algunos, definitivamente no funciona bien.

La mujer que trabaja fuera y dentro de su hogar, muy frecuentemente está agotada e insatisfecha y no se permite un descanso. Va más allá de lo necesario, para estar más a gusto con sus resultados laborales y con sus hijos, su esposo, la mamá viuda, el trabajo remunerado, los quehaceres cotidianos..., y un largo etcétera.

Este éxito podría ser una fuente de energía renovadora. Pero como trabaja aún más duro, con la poca carga restante de su batería emocional y física, pierde aún más energía, y logra todavía peores resultados que los esperados. Entonces, aunque sus fuerzas hayan menguado aún más, añade otro empujón...

Este círculo vicioso dura hasta que no tiene casi otra opción en su horizonte que una consulta médica o psicológica, porque está abatida por el agotamiento y la frustración, incluso por la angustia.

De todos modos, no pasamos la mayor parte de nuestro tiempo en el trabajo, sino en distintas calidades de sueño,

conversaciones y esparcimiento, pero nos anima a que no todo nuestro tiempo se dedique a ganar dinero para vivir. Menos aún, realizarlo en un trabajo infernal.

La tarea de Virginia que recibió Artenea por correo electrónico:

Hola, Artenea. Ahora abordarás cada una de estas áreas, contestando las preguntas correspondientes, anotando las respuestas en forma de punteo.

Tipo de Empresa

Desde mi punto de vista: ¿cuál tipo de empresa sería definitivamente la peor?

¿En qué tipo de empresas no trabajaría por ningún motivo?

Precisando: ¿qué sería tan terrible en este tipo de empresas?

Lugar

¿Cuál sería mi peor lugar de trabajo?

¿Cuáles aspectos serían tan terribles?

Precisando: ¿cuáles son las razones para cada uno de esos aspectos tan terribles?

Entorno del Trabajo

¿Cuál sería el peor entorno de trabajo?

¿Cuáles aspectos hacen tan terrible ese entorno?

Precisando: ¿cuáles son las razones para cada uno de esos aspectos tan terribles?

Actividades y áreas de trabajo

¿Cuáles actividades y áreas de trabajo serían un verdadero infierno para mí?

¿Qué es lo que tendría que hacer todo el día?

Precisando: ¿Qué es lo que hace tan terribles esas actividades y

áreas de trabajo?

Sector

¿El trabajar en qué sector sería lo peor para mí?

Precisando: ¿cuáles son las razones para que sea tan terrible?

Horarios de trabajo

¿Cuáles serían los peores horarios de trabajo?

¿Por qué serían tan terribles?

Sueldo y beneficios

¿Cuál sería la peor constelación de sueldo y beneficios (de manera realista)?

¿Qué es lo que lo hace tan terrible?

Colegas

¿Cómo sería el peor jefe que me puedo imaginar?

¿Qué tipo de colegas tengo en mi trabajo infernal?

¿Qué hacen exactamente esos colegas, para hacer de mi vida un infierno?

¿Qué es exactamente tan terrible en esta situación?

¿Cómo serían mis peores colaboradores?

Posibilidades de estructuración

Si me piden estructurar mi trabajo: ¿qué es lo que me atormentaría y por qué?

Si me piden trabajar solo basándome en estructuras ya establecidas: ¿qué es lo que me hace sentir menospreciada y/o enjaulada?

Ambiente Laboral

¿Cuál es el peor de los trabajos en cuanto a clima laboral?

¿Cómo son exactamente las relaciones interpersonales en este clima infernal?

¿Qué es lo que lo hace tan terrible?

Posibilidades de desarrollo personal

¿Cómo son las posibilidades de desarrollo en un trabajo infernal?

¿Qué es lo peor que podría imaginar?

Precisando: ¿cuáles son las razones para que sea tan espantoso?

Otros

¿Qué otros factores influirían para que un puesto de trabajo fuese infernal?

¿Qué tipo de trabajo haría tambalear las bases que sustentan mi visión de la vida?

¿De qué forma me destruiría?

Cuídate, el universo no conspira contra ti, pero tampoco se desvía para alinear tu camino. Cariños, Virginia.

Al día subsiguiente, volvieron a conectarse por videoconferencia.

—¿Cómo te fue? ¿Pudiste divertirte dejando correr tu imaginación en una dirección negativa? ¿O lo encontraste más bien deprimente?

—En verdad, fue muy esclarecedor. Muchas preguntas fueron muy fáciles de responder, mientras otras me hicieron sopesar varios ángulos con mayor detenimiento. Pero nada me afectó negativamente. ¡Menos mal!

—¿Y diste vuelta la torta? —quiso saber Virginia.

—En gran parte pude encontrar los aspectos antagónicos a mi trabajo infernal y la verdad, quedé sorprendida. No solo definí en forma directa, punto por punto, todo lo contrario, también aquello que sería mejor que lo contrario.

—¿Y a qué llegaste?—preguntó Virginia.

—Escribí una descripción, a ver qué opinas...:

En lugar de largos viajes, quisiera vivir cerca de mi trabajo, incluso, poder trabajar parcialmente desde mi casa.

Idealmente debiera ser alguna organización sin fines de lucro, preferentemente en alguna asociación gremial o similar, donde pudiese tener un contacto intenso con los asociados para contribuir a su desarrollo.

Me gustaría que existiera interacción constructiva entre los asociados y la protección y el cuidado de las actividades que les fueren comunes. Si bien mi remuneración sería importante, los beneficios influirían en grado mayor, en especial más vacaciones que lo legal, tardes libres, claro, que fuese mi opción como distribuir esos tiempos.

El tema jefes, colegas y colaboradores sería clave, ya que muchos debieran poder llegar a ser mis amigos, donde a veces también podamos desahogar la frustración, logremos mantener buenas una interacción nutritiva en lugar de aburridas charlas triviales, podamos ser nosotros mismos sin tener que actuar, confiemos los unos en los otros y además, pudiésemos buscar consejo para resolver algo laboral. ¡En que el tiempo de trabajo se sienta menos como solo trabajo, que nuestras metas fuesen comunes! También sería muy atractivo que fuese un lugar que fomente la creatividad y que todos realicen su aporte para resolver los problemas a partir de sus tareas y competencias.

Por último, en cuanto a mi desarrollo, este iría más de la mano de un continuo progreso personal y a la vez crecimiento profesional.

—¿Y eso lo concluiste en un poco más de un día, o ya tenías ideas desde antes?— quiso saber Virginia.

—Bueno, una mezcla, pero en gran parte se fue cristalizando ayer, aunque estuve hasta medianoche. Como buen búho, lo que acabo de leerte lo escribí pasada la medianoche.

—El avance lo encuentro impresionante. ¿Y no puede ser otro tipo de ONG, como colegios, servicios públicos, iglesias, clubes, partidos políticos, sindicatos, de ayuda social u otros?

—No, Virginia, junto al tema como debiera ser la gente con la que trabaje, en esa parte fue donde me detuve más tiempo. Primero quería definir si seguía en el mundo empresarial directamente, o bien, continuaba con el mundo de las empresas a partir de sus objetivos comunes, y en ese contexto, cómo apoyarlas aunque en ciertos segmentos fuesen competidores. Eso me llevó a pensar en asociaciones, cooperativas o alguna actividad que sea similar a eso.

—Las que me señalas son más bien asociaciones empresariales —dijo Virginia.

—Es posible. En este momento puede ser la tendencia que más me llama la atención. También podría ser algún sector de la economía como la agricultura, quizás también las Pymes.

—¿Pero ya te quieres determinar ahora ese sector como fijación?—inquirió Virginia.

—En realidad hay otro, pero aún no estoy tan segura. He estado informándome un poco más—respondió Artenea.

—¡Cuéntame! En esta fase habla de tus inquietudes. Si no lo haces, quizás irán a parar a alguna caja de fondos de tu cerebro.

—Algo que tenga que ver con los recursos renovables disponibles a nivel local, de que puedan y deban utilizarse de la manera más eficaz posible, pero por supuesto, mediante innovaciones e iniciativas empresariales, porque el estado es lerdo e ineficaz para eso. ¡Jamás lo haría trabajando para una entidad del estado!

—¿Los residuos de un producto constituyen automáticamente la materia prima para un nuevo producto, o algo así?— quiso saber Virginia.

—Por ejemplo, aún no lo tengo tan definido, pero ese sería otro sector por el cual siento atracción.

—¡Pero debe ser económicamente sustentable, si no estará destinado a fracasar!— exclamó Virginia.

—Por supuesto, eso debe ser parte de la innovación—respondió

Artenea.

—Ya son indicios de una importancia nada menor, Artenea. ¿Hubo otro ámbito que te ocupó más tiempo que los restantes?

—Sí, como ya te mencioné, pero las fusioné: colegas y ambiente laboral— respondió Artenea sin vacilar.

—Sí, lo noté muy explícitamente en tu larga descripción, pero igual prefería que me lo respondieras. ¿Te aumentaron las ganas de seguir adelante, de decirle sí a tu proyecto actual de búsqueda de tu ocupación estrella?

—Sí, a fin de cuentas es un compromiso conmigo misma.

—¿Qué tanta certeza posees, Artenea? Sería bueno que me dieras unas cuantas razones—señaló Virginia.

—Es que tendrá puros efectos positivos en mi vida. Si todo se desarrolla de una manera medianamente cercana a lo que te describí, se concretaría lo que escribí acerca de mi desarrollo personal y en el trabajo.

—¿Y esos efectos positivos tendrán a su vez otros efectos positivos?—inquirió Virginia.

—¡Pareces perra de cacería!— respondió Artenea esbozando una sonrisa.

—Es que quiero saber que tan profundamente trabajaste en ti misma en este ejercicio—puntualizó Virginia.

—Supongo que seré más feliz, estaré más en paz y quizás gracias a ello, esté nuevamente abierta a encontrar una nueva pareja, eventualmente al hombre soñado. ¡Quizás podré alimentar dos pájaros de un mismo bizcocho..., lo digo así, porque esa expresión de matar dos pájaros de un tiro no me gusta tanto!

—Que bien. Pero el amor llegará cuando menos lo esperes, estoy segura. ¡No dejes de trabajar en tus "por qué"!

—¿Mis por qué?

—Mientras mejores sean tus razones, tanto más fácil

será que te comprometas. Existen muchas "tentaciones" y "distracciones" en el camino. Si pones demasiado poco de tu corazón y un exceso de razón en esta parte, es fácil que después tus compromisos pierdan prioridad y te preguntes en uno o dos años más...: ¿no estaba acaso buscando mi trabajo soñado?

—¿Qué podría pasar?— preguntó Artenea.

—Te responderé con otras preguntas: ¿Estás dispuesta a hacer algo al respecto, aunque se ponga pesada la pista? ¿Quieres otorgarle una prioridad alta? ¿Posees la disposición a sobreponerte a la comodidad?

—Oyeee, ¡para mí ya tiene una prioridad alta! Mi tema no pasa por la comodidad, soy bien "aperrada". ¡Mientras no me venga el síndrome de conejo encandilado!

—¿Cuál es ese síndrome? No lo conozco.

—Paralizarse. No decidir, no avanzar, no retroceder— respondió Artenea.

—Comprendo. ¿Pero en qué ámbito podría pasarte eso? O de otra manera: ¿dónde se podría poner pesada la pista?

—Los cambios. Eso a veces me frena, aunque si examinas mi vida, ha sufrido cambios permanentes. Igual me cuesta el despedirme de algunas cosas. ¡Y no me pidas que sea más concreta, ni yo misma sé bien en que ámbitos! Lo que sí sé, es que no quiero que todo quede tal y como está ahora, o estuvo los últimos meses, quizás incluso años.

—¿Qué es lo peor que podría pasar?— indagó Virginia.

—Puede que sea mi preocupación frente a lo desconocido, especialmente a fracasar, de errar el objetivo.

—En la medida que avancemos, esas inquietudes se diluirán. Muchas veces poseemos intranquilidad acerca de ciertas situaciones, pero cuando llega el momento de enfrentarlas, nos damos cuenta de que muchas de esas razones no eran tan válidas como lo imaginábamos. Al pensar acerca del futuro, en realidad es solo una idea de lo que puede llegar a

pasar, sin saber con certeza que es lo que realmente acontecerá. Pero te tenía preparada una sorpresa...

—¿Qué sorpresa?

—En unos minutos se va a conectar Claudia y nos va a acompañar en esta videoconferencia—explicó Virginia.

—¿Y quién es ella? ¿La conozco?

—No creo que la conozcas. Claudia tenía claridad acerca de su profesión deseada y también quería trabajar en ello, pero seguía dedicada a las labores del hogar y a los niños. Sin embargo, poseía el temor que, si lo hacía, no iba a poder preocuparse de su familia como ella querría. Por más de seis meses pateó la decisión hacia adelante—explicó Virginia

—¿Cuál decisión?

—La de dar ese paso hacia su objetivo profesional. Ahhh, aquí la tenemos, recién se conectó...

Después de una breve introducción, Virginia solicitó a Claudia que le relatara su historia, quien repitió en parte lo que Virginia ya le había adelantado a Artenea, pero incluyó muchos otros detalles.

—¿Y hoy, trabajas en eso que tanto querías?— preguntó Artenea.

—Sí, pero con un empujón.

—¿Cómo así?— insistió Artenea.

—Cuando aún estaba en medio de mis dudas, por casualidad me encontré en el Metro con una amiga de mi hermana mayor, Gloria, de 41 años, un poco mayor que yo. Llegamos al tema de mis temores, y me contó cómo había resuelto ella hace años sus problemas en compatibilizar familia y trabajo.

—Eso suena interesante... Prosigue— acotó Artenea.

—Hasta el día de hoy Gloria posee una ayuda en casa, que se preocupa por el aseo, lavado y planchado, solo dos veces por semana. Niñeras estudiantes universitarias de pedagogía se

ocupan de los niños pequeños en horas de la tarde, hasta que llega ella o su marido. Planifica semanalmente sus actividades y de los hijos, realiza una vez por mes una salida familiar a la playa o la montaña, de excursión u otras; cada dos meses sale sola con su marido todo un fin de semana. Cuando me contó, su vida parecía organizada, armónica y feliz.

—¿Y qué hiciste?— preguntó Virginia.

—Casi "copiar y pegar". Primero hablé con mi marido, quien estuvo de acuerdo. Cambiamos algunas cosas, como la ayuda para la casa que la limitamos una vez a la semana, sobre todo limpieza profunda y vidrios. Lo que debíamos planchar era más económico enviarlo a una lavandería de barrio, a que viniera alguien a nuestra casa. Lo que resultó de maravillas fue la solución con los niños. Son tres estudiantes que se van rotando, un día cada una. Ahora hay dos educadoras de párvulos y una joven que estudia psicopedagogía. Cada semestre hay cambios en el equipo, ya que con las nuevas asignaturas a veces tienen topes de horario.

—¿Y los niños que opinan?

—Nuestros hijos dicen que las cosas han mejorado desde que trabajo en lo que me gusta, lo que por lo demás contribuye al ingreso familiar y a financiar estas ayudas. Cuando comparto en casa, estoy de mucho mejor humor. Mi marido también está contento, ya que opina que regresó un poco la Claudia de antes...

—¿Y estás feliz en tu trabajo?— preguntó Artenea.

—Me va muy bien, sigo aprendiendo de manera autodidacta y a veces me sumo a uno que otro perfeccionamiento a distancia. Pero lo principal es que sigo muy motivada.

—Cuéntale de tu prima Patricia— le dijo Virginia.

—Sí, por supuesto. Mi prima Patricia es mucho más joven que yo, apenas cumplió 22 años y estudió fotografía, por casi tres años y es muy buena en eso. Unos meses atrás, no estaba tan

segura si decidirse por una oferta laboral que tenía para trabajar para Google Maps.

—Guau, una empresa ganadora— interrumpió Artenea.

—Oh sí. Pero el trabajo es algo extraño. Era como fotógrafa conductora de bici para Google Maps.

—¿Y eso?

—Lo único que debe hacer es recorrer aquellos lugares donde los autos no pueden o no deben entrar. El triciclo tiene un tubo alto que soporta 9 cámaras, un GPS, una tableta y un generador.

—¡Eso si es un empleo extraño! ¿Y realmente quería hacerlo?

—Claro, pero por uno o dos años. Ella supone que mis tíos, es decir sus padres, con los cuales posee una muy buena relación, seguramente no estarán muy de acuerdo con esa oferta de trabajo y tratarán de convencerla de lo contrario. Su temor a la confrontación la paraliza, dado que prefiere evitar fuertes discusiones con ellos.

—¿Y qué va a hacer?

—En realidad ya lo hizo. La verdad es que originalmente mi prima no había tomado real consciencia que este era un elemento importante para ella, el de enfrentar la opinión adversa. Cuando comenzó a indagar más detenidamente este factor concluyó, que quizás solo “se estaba pasando películas” en su propia mente. Cuando decidió enfrentarlo, sus padres reaccionan comprensivamente y la respaldaron para que realizara este trabajo, que también implicará viajes a distintas localidades.

—Era más simple de lo que parecía— afirmó Artenea.

—Un temor infundado... Y en muchos casos es así— dijo Claudia con firmeza.

—Aun cuando los padres de Patricia no hubiesen estado muy convencidos en un primer momento, una conversación tranquila y adulta hubiese ayudado a que no se preocuparan por su hija, ya que, en la mayoría de los casos, ese es el factor

que lleva a los padres a aferrarse a lo conocido y seguro para sus hijos— agregó Virginia.

Las opiniones de los padres —mayoritariamente bien intencionadas— que muchas veces llegan a ser sentencias, en la niñez suenan como definitivas, rara vez hay espacio de apelación. Los padres son la ley y el orden. En el colegio, eso es reforzado notoriamente. Y así, incluso desde niños, empezamos a formarnos como especímenes deficientes, ya que salvo excepciones, no cumplimos con ciertas normas; “¡pórtate como una señorita!”; somos desentonzados al cantar; somos malos para algunos deportes; “¡los hombres no lloran!”; somos buenos para las riñas; nos sentamos demasiado encorvados; no hablamos, ¡gritamos!; “¡aprende a tu hermana!”, “porque lo digo yo... y punto”; “¿No te da vergüenza portarte así?”.

Desarrollamos miedos a no estar a la altura de la vida y sus exigencias.

Los juicios de la educación se depositan en el cerebro como la cal en una cafetera: apenas se notan, y son difíciles de detectar y por lo tanto, de eliminar.

El hombre que dice de sí mismo: “No sé ni cambiar una bombilla, soy torpe”; la mujer que dice de sí misma: “No sé llevar faldas, tengo las piernas feas”; el estudiante universitario que piensa en secreto de sí mismo: “¡Sólo tengo pajaritos en la cabeza!” — todos repiten las grabaciones de su infancia. Están atrapados en cuerpos de adultos, pero hablan sus almas de niños.

Lo enredoso: esas frases pueden hacerse realidad. Los que nunca abordan nada manual porque piensan que su motricidad fina es un desastre —como se les inculcó— dejan que su potencial destreza se desperdicie. Si nunca asumes la idea de poder dirigir a otros porque crees que eres una persona “segundona” —como te han enseñado—, no podrás

desarrollar cualidades de liderazgo. Y si una mujer le dice a su pareja durante mucho tiempo, de que no puede llevar faldas cortas porque es patituerta, un día la pareja verá realmente las piernas torcidas, aunque antes le haya parecido que las tenía rectas.

Borrar los temores por decreto no existe. El reprimirlos tampoco ayuda tanto e incluso genera más estrés. El aceptarlos y canalizarlos adecuadamente parece ser el mejor consejo. Para borrar la connotación negativa de esos miedos, la toma de consciencia y puesta en juego de las propias fortalezas, es un camino razonable y que Artenea pronto transitará.

CAPÍTULO DOS

Una mirada al pasado

"El pasado puede ayudar a revelar la estructura del tu futuro"

No pensamos en otra persona tanto como en nosotros mismos. El conocimiento de uno mismo nos ayuda a tomar mejores decisiones, a tener buenas relaciones y a moldear nuestra vida según nuestros deseos personales.

Más de alguna vez nos hemos sorprendido al ver una foto nuestra y quizá hayamos pensado: "Esa no soy yo, ¿verdad? ¿O se han sorprendido a sí mismas, porque en alguna situación

fueron más valientes de lo que esperaban?

Estos son los momentos en los que nos damos cuenta de nuestras equivocaciones de apreciación personal. Estos y otros errores similares son la gran dificultad del autoconocimiento. Pero, ¿cómo surgen las percepciones erróneas que obstaculizan nuestro autoconocimiento?

Nuestra visión de nosotros mismos está distorsionada. Lo que pensamos de nosotros mismos a menudo no se refleja en nuestras acciones. Por ejemplo, las personas que se creen extremadamente comprensivas, no siempre se comportan de forma tolerante con los que piensan de manera diferente. Más bien, a menudo actúan según la máxima: "lo que no puede ser, no debe ser".

El verdadero autoconocimiento también nos enfrenta a cualidades o comportamientos de los que podemos sentirnos orgullosos, pero también avergonzarnos. Esta última, es una sensación desagradable para la mayoría de nosotros. Y normalmente tratamos de evitar esos sentimientos desagradables. Así, la vergüenza impide el verdadero autoconocimiento.

Asimismo, implica la evaluación de los propios puntos fuertes y débiles. Los identificamos evaluando características o comportamientos de forma positiva o negativa. Estas evaluaciones a menudo conducen a juicios erróneos. El efecto "Dunning-Kruger" y la teoría de la autoafirmación describen con más detalle estos errores de apreciación. Este efecto describe la tendencia de las personas a sobrevalorar una habilidad en la que no son especialmente buenos. Sin embargo, también encontramos lo contrario: personas que tienen una imagen negativa de sí mismas, por ejemplo, que se desvalorizan con frecuencia, tienden a evaluarse más negativamente de lo que son en realidad.

Aquí, en esta metodología, nos centraremos solo en los fuertes reales. Por ello, es muy importante el contrastar con

otras personas de distintos círculos, nuestras conclusiones acerca de las propias habilidades, destrezas y talentos. ¡Pueden producirse grandes sorpresas!

A menudo, el reto consiste en encontrar, en retrospectiva, un significado más profundo detrás de todas las decisiones pasadas que nos han llevado a donde estamos ahora.

En el pasado de cada persona, independiente de cuan prolongado sea, se encuentran almacenados muchos indicios, que pueden ser muy útiles para la búsqueda del trabajo deseado o soñado.

Adicionalmente, y con aportes del pasado y presente reciente, Artenea buscó precisar sus competencias, talentos y fortalezas. Asimismo se ocupó de analizar lo que realmente pensaba acerca de la vida laboral, e intentó destapar y minimizar predisposiciones limitantes e irracionales.

Escribe una autobiografía

"Una autobiografía fiel a quien la escribe, puede generar impulsos positivos y contagiar a otros. Si la escribe una mujer que lucha por lo grande y lo completo, puede gatillar una fuerza vigorizante y encendida"

Primeramente, Virginia le habló a Artenea acerca de la importancia de que se conociera cada vez más profundamente, ya que justamente era ella la persona central en la búsqueda de su trabajo satisfactorio.

—Solo si te conoces al revés y al derecho, podrás evaluar cuál trabajo es el que te viene como anillo al dedo. Por ello escribirás tu propia biografía, es decir, documentarás tu propia historia.

—¿En serio? Ya quería irme en picada a definir lo que mejor hago—dijo Artenea con cierta desilusión.

—Muy en serio. Sin temores y sin caritas...: Esto no significa llenar páginas con tu propio pasado, aunque pudiese ser

entretenido. Pero para este efecto, es mejor que escribas tu historia de manera resumida, aunque registrando todos los factores importantes. Esta autobiografía resumida, es una condición básica importante para algunos ejercicios que afrontarás y conocerás más adelante.

—¿Pero yo no soy tan buena para escribir? ¿Cómo haré eso? Ufff, que agote— refutó Artenea.

—No es tan complicado. La idea es que logres obtener una visión global acerca de tu vida. Tu autobiografía será de gran ayuda, para reconocer muestras representativas e interconexiones de lo que viviste, mucho de lo cual, gracias a las carreras cotidianas, dejan de ser visibles o son solo tangibles a la distancia.

—Hmmm, sí, es verdad, cada uno de nosotros posee "N" temas en sus vidas— señaló Artenea.

—Por supuesto, en cada una de nosotras existen “cosas”, sean hechos, acontecimientos o situaciones, las cuales poseen un hilo conductor a lo largo de la vida. Podrían denominarse “temas de la vida”, y si los descubres, habrás realizado un gran avance.

—Algo así como: ¿por qué hago lo que hago?

—Bien, Artenea, por ahí va. Si descubres esta motivación básica, se te aclararán muchos asuntos por sí mismos y entenderás mejor por qué hoy estás donde estás.

Al desarrollar su autobiografía, Artenea quizás descubra algunas cosas que sean dolorosas y otras, de las cuales se arrepienta. En caso de que llegue a ese punto, es importante señalar que nuestro pasado atesora nuestras experiencias. Se puede aprender del propio pasado, aunque a veces pudiese llegar a ser un tanto incómodo. Aceptar todo lo que se encuentre. Aceptar no significa validar. Aceptar significa dejar algunas cosas como están, pero sin evadirlas, reprimirlas o negarlas. Todo lo que haya sucedido, tuvo una

razón que fue importante para Artenea en ese momento. Seguramente intentó hacerlo de la mejor manera posible. Es muy saludable tomar el pasado como si fuese un profesor, quien contribuyó a prepararnos para el presente. No es bueno para la salud arrastrar odios y animosidades negativas por toda la vida. Luego es necesario regresar al presente, y si Artenea por alguna razón no está tan feliz con su pasado, está en proceso la oportunidad para cambiarlo.

Esta vez Virginia le envió otra hoja de trabajo, más extensa. Artenea tuvo una semana de tiempo para trabajar en su autobiografía resumida.

Hola, Artenea, ya que bordeas los treinta años..., separa tu vida en las siguientes etapas:

— *hasta los 13 años*

— *14 a 20 años*

— *21 a 27 años*

— *28 años hasta hoy*

Y vas a considerar los siguientes ámbitos de tu vida:

— **Tu familia** – *en este ámbito, se trata de tus padres, pareja, hijos, hermanos, abuelos u otros familiares que sean o hayan sido importantes en tu vida.*

— **Tu formación y capacitación (estudios)** – *dentro de este contexto contemplarás colegio, formación técnica o universidad, capacitación relevante, así como tus propios proyectos de aprendizaje. También incluye tus pasatiempos, acerca de los cuales hayas aprendido mucho por tu propia cuenta.*

— **Tu trabajo** – *Aquí se trata de que puntualices, en que te ganaste la vida en las distintas etapas de tu vida.*

— **Tu patrimonio / bienes** – *Si en alguna etapa de tu vida lograste hacerte de patrimonio o bienes, regístralo. También si por alguna razón lo perdiste.*

— **Tus hobbies y tiempo libre** – *¿Con cuáles actividades pasaste tu tiempo libre en los distintos pasajes de tu vida? ¿Qué te entusiasma o entusiasmó? ¿Dónde te comprometiste (obra social, club deportivo, partido político, etc.)?*

— **Amigos y conocidos** – *¿Cuáles amigos tienes o tuviste en las distintas etapas de tu vida? ¿Qué realizaste junto a ellos? ¿Qué significaron para ti esas amistades? ¿En qué te marcaron o qué te dejaron en lo positivo y negativo?*

Residencia / entorno – *¿Dónde viviste en las etapas de tu vida? ¿Tuviste muchos cambios? ¿Cómo lo pasaste en esos lugares?*

Religión / espiritualidad – *En esta parte, incluye todo lo que consideres como parte de tu desarrollo espiritual. ¿Eres miembro de una iglesia o comunidad de credo? ¿Dejaste de visitar la iglesia o estás muy comprometida? ¿Qué has realizado para desarrollar tu espiritualidad? ¿Tuviste vivencias que te han marcado espiritualmente?*

Para comenzar utiliza las siguientes preguntas para cada una de las etapas y ámbitos. Con la ayuda de estas preguntas, te será más fácil llegar a los puntos relevantes de tu autobiografía:

¿Qué estaciones o hitos importantes se produjeron en esta etapa de mi vida?

¿Cuáles fueron mis éxitos más importantes?

¿Dónde logré cosas por sobre el promedio?

¿Dónde no obtuve lo que quería?

¿En qué fracasé?

¿Qué personas importantes en mi vida, me marcaron hasta el día de hoy?

¿En cuáles actividades y con quienes ocupé mayoritariamente mi tiempo?

¿De cuáles cosas te ocupaste principalmente? ¿Dónde estaban tus principales inclinaciones?

*Por ejemplo, Artenea, para el **ámbito hobby y tiempo libre**, en la **etapa de 14 a 20 años**, un hito importante pudo haber sido cambiar de atletismo al básquetbol en tu actividad deportiva. El mayor éxito podría ser, por ejemplo, si fuiste campeona nacional en ese deporte, pero no lograste medalla de oro a nivel suramericano. Podrías haber fracasado en no lograr aprender a volar en parapente. Quizás te marcó algún entrenador, una capitana de equipo o alguna deportista referente. Las actividades deportivas quizás las complementaste con otras, como tocar guitarra o realizar puzzles de miles de piezas. Y tal vez tuviste muchos intereses e inclinaciones que te ocuparon en los pasatiempos y el tiempo libre.*

¿Dónde más puedes investigar?

Adicionalmente a los ámbitos de tu vida señalados, existen otros dos puntos que podrían jugar un rol importante en tu autobiografía:

Tu mundo de los sentimientos

¿Existió alguna etapa de tu vida que influyó fuertemente en tus sentimientos? ¿Sentimientos de que tipo, como amor, odio, tensión, relajación, miedo, insatisfacción, aburrimiento, frustración u otros? ¿Cuáles hechos de tu vida gatillaron estos sentimientos?

Tu situación socioeconómica + reconocimiento

¿Pasaste por etapas muy complicadas en lo económico, o de mayor bonanza? ¡Registra cuándo y por qué! ¿Existió alguna etapa en la cual recibiste mayores reconocimientos? ¿De quiénes y por qué recibiste reconocimiento? ¿Cómo te sentías al respecto? ¿De quiénes hubieses esperado más reconocimiento y por qué?

Algunas sugerencias para el ejercicio

Tómate tu tiempo – no es necesario que escribas tu autobiografía en un solo día, de hecho tómate una semana. Algunas cosas de nuestro pasado afloran solo paso a paso. No te atormentes tratando de terminar. Quizás incluso dejes espacios libres, a los cuales encontrarás respuesta más adelante.

Pregúntale a otras personas – muchas veces no vemos cosas importantes acerca de nosotros mismos. En alguna medida nos cegamos cuando se trata de nosotros, unos más y otros menos. Por ello es conveniente que otras personas que te conozcan, opinen acerca de tu autobiografía.

Profundiza – en tu autobiografía no solo debes coleccionar hechos, sino también aspectos de mayor profundidad. Con estas preguntas, podrás realizar una revisión de tu autobiografía:

¿Qué significó para mí aquello, en esa etapa?

¿Qué sentí al respecto?

¿Con cuáles de mis características, cualidades, debilidades, rasgos de carácter poseía una relación directa?

¿Qué influencia tuvo este punto en mi desarrollo personal y profesional posterior?

¿Cuáles fueron en ese entonces las principales experiencias de aprendizaje?

¿En qué medida me marcó?

Saca conclusiones

Cuando tengas la sensación de que tu autobiografía está completada satisfactoriamente, trata de sacar conclusiones. Con tu autobiografía a la vista, responde las siguientes preguntas:

¿Existe un tema, un modelo o un hilo conductor que me haya acompañado a lo largo de mi vida?

¿De acuerdo a cuáles criterios he tomado las decisiones importantes de mi vida?

¿Por qué lo hice y cómo lo hice?

¿Cuáles, de mis características, cualidades, debilidades, rasgos de carácter, también son responsables en las distintas estaciones de mi vida, de que las cosas sucedieran cómo sucedieron?

Escribe tu propia autobiografía

Escríbela y utiliza este modelo de hoja de trabajo, utilizando también las anotaciones que ya hubieres realizado durante este proceso o en reflexiones anteriores. La ventaja de realizarlo es que tendrás tu vida frente a ti misma, en forma compacta. Las conclusiones serán importantes para futuros pasos. Ingresa en los casilleros y de acuerdo a los rangos de edades, los más importantes acontecimientos y experiencias del correspondiente ámbito.

Como ayuda para ello, te aconsejo que crees 4 hojas de trabajo por cada rango de edad, pero modificando la pareja de los ámbitos:

Campos 1ª hoja de trabajo: familia - educación

Campos 2ª hoja de trabajo: trabajos - pasatiempos

Campos 3ª hoja de trabajo: amigos - lugar en que viví

Campos 4ª hoja de trabajo: vida sentimental - situación socioeconómica

Al final tendrás 16 hojas de trabajo como material base para escribir tu autobiografía resumida.

Escríbela de manera cronológica, destacando los que para ti fue lo más importante de esa etapa, en qué te destacaste y demostraste ser buena en lo que hacía, lo que más te motivaba y frustraba, entre otros. Haz cuenta que escribes un cuento entretenido acerca

de tu vida y que los lectores sean cautivados, aunque nunca la publiques. No te excedas de cuatro páginas tamaño carta en total.

Tu propia biografía también significa que ya durante su realización aprenderás a comprenderte mejor o a reconocer patrones de acción y su potencial de cambio, porque no se dirige exclusivamente al pasado, sino que también debes entenderla como un patrón de pensamiento para el futuro.

Si la realizas con dedicación y de manera honesta contigo misma, vas a descubrir la clave de la existencia de tus capacidades especiales, comportamientos, potencialidades pero también prejuicios. Mirando hacia atrás, actualizando tus experiencias pasadas, visualizando la situación vital de aquel momento, los acontecimientos que han configurado tu personalidad podrás llamarlos a la consciencia y revivirlos. Ahí está la oportunidad de entenderte mejor, de aceptar tu historia, de desarrollar perspectivas de futuro para llevarlas a la acción y de desplegar tus potenciales personales.

En este proceso de buscar, decidir y concretar tu trabajo soñado, vas a recurrir varias veces a esta autobiografía. ¡Guárdala como hueso santo!

Como dijo Harold Macmillan: "Deberíamos usar el pasado como trampolín y no como sofá".

Cariños, Virginia

Mientras estuvo ocupada con su autobiografía, en paralelo Artenea asistió a un entrenamiento grupal con un prestigiado asesor en carreras profesionales apellidado Verdugo. Se había inscrito junto a su amiga Tiare. El número de asistentes era un máximo de veinte personas, dieciocho hombres y ellas dos. Se realizó en un hotel a 70 kilómetros de Santiago; iniciaba a las 15:00 del viernes y concluía a las 18:00 del sábado.

Con diez minutos de retraso, la puerta se abrió como si un

comando de "Gurkas" estuviera a punto de asaltar la sala en busca de terroristas. Verdugo dio un salto exagerado e ingresó, luego cerró la puerta de golpe y extendió ambos brazos hacia el cielo con las manos firmemente empuñadas. En esta pose, avanzó en cuclillas; furioso, se paró frente al grupo y dejó que su mirada encendida como dos lanzafuegos recorriendo toda la habitación, como si buscara a alguien en concreto.

Si Tiare no hubiese conocido su fama desde antes, hubiese pensado que este tipo era un loco de remate. Artenea que no sabía mucho de él, solo atinaba a mirar a Tiare con cara de signo de interrogación, y luego al instructor. ¡Estaba perpleja! Además, Verdugo llevaba un casco de ciclista desabrochado, calzaba unas botas militares altas, vestía un short de baño largo tipo hawaiano en tonos salmón y azul rey con grandes flores blancas estampadas, mientras de la cintura hacia arriba lucía un esmoquin con camisa blanca y pajarita color burdeos.

Gritó como un desaforado:

—"¡Eviten a los infelices y a quienes no son suerteros. Buda ya lo sabía: Mañana serás lo que piensas hoy!".

Silencio sepulcral en la sala...

Con sus ojos desorbitados, caminó con pasos exageradamente largos de un lado a otro, siempre con las manos empuñadas y sus brazos extendidos.

—"¡Cultiven un aura de imprevisibilidad!"—repitió tres veces con voz alta e imperativa. A la tercera vez, tartamudeó un poco.

Parecía un trabalenguas.

Entonces, algún cómplice de Verdugo apagó las luces. Después de unos diez segundos el instructor iluminó su propia cara con un clásico encendedor marca "Zippo" y reprodujo una voz que intentó ser tétrica, pero le salió más temblorosa que

tenebrosa.

—Ya lo dijo Maquiavelo y con razones fundadas: "Una persona que siempre quiere lo bueno, perecerá inevitablemente en medio de tanta gente que no es buena". Y también dijo: "Pocos ven lo que somos, pero todos ven lo que aparentamos".

Regresó la iluminación a la sala y Verdugo ojeó rápidamente a todos los participantes.

—¿Quién es el poderoso? —gritó de manera rabiosa tres veces consecutivas.

"Tú no, a lo más eres uno de los Tres Chiflados", pensó Artenea. Como nadie respondió, Verdugo volvió a gritar y obtuvo respuesta:

—Usted—se animó un participante.

—¿Por qué?

—Porque todos lo estamos mirando, sin saber qué hará en su siguiente paso.

—Bien... ¿Y por qué, además?—replicó, sin aflojar en su posición de brazos y manos.

—Porque respondemos preguntas a un tipo que juega a ser extravagante—se atrevió otro participante.

—Y además aún no le objetamos que llegue atrasado—agregó otro.

—Bravo, lentamente, como caracoles, los profesionales sacan sus cachos al sol—asintió Verdugo mientras finalmente bajó los brazos.

Tiare irrumpió con su carácter a veces bastante masculino, y, sin dudas, su respuesta vino más cargada al enojo que a la ironía o al sarcasmo:

—De que tengamos que aguantar esta actuación mediocre por su parte, en un entrenamiento que es carísimo. No hemos venido a ver burlesque de mala muerte. ¡Pero mejor llamamos a los enfermeros de la casa de orates! Ah, y además: ¡La única cosa que respeta el poder es el poder!

Sin decir una palabra, sin que se le moviera un músculo

facial, Verdugo se acercó lentamente a Tiare. Ella sintió que el entrenador recorrió sutilmente con su dedo índice la parte superior de su brazo, desde el hombro hacia el codo. La mirada de Verdugo empinada y sostenida, como cuando bajas desde la parte más alta de una montaña rusa.

Finalmente le extendió la mano.

—Señora, la felicito.

—Tiare es mi nombre—replicó ella.

—Bien, Tiare, en todos mis entrenamientos jamás una mujer osó una respuesta de ese calibre. La felicito. Ya que es tan audaz, le pido que se levante y salga de la habitación, imite sin disfraces lo que yo acabo de realizar y veremos las reacciones. Medianamente motivada Tiare miró a Artenea con una mueca de desagrado, caminó ante las atentas y envidiosas miradas de los hombres e intentó repetir lo de Verdugo, pero con poca gracia. Silencio sepulcral en la sala.

—¿Por qué lo hizo? —le gritó Verdugo.

—Porque usted quería poner a prueba mi audacia—respondió con cierta inseguridad y un tono de voz más bajo.

—Repita eso, pero que todos la escuchen esta vez.

Tiare respiró hondo, cerró levemente sus ojos como tratando evitar las miradas de los demás, miró de reojo a Artenea y algo sonrojada lo reprodujo con claridad.

—¿Piensa que es una buena razón? Lo que yo le di fue una orden y yo no tengo derecho a darle órdenes. La primera lección: no hagan lo que otros quieren que haga, ciertamente menos aún sin buenas razones.

Los hombres que habían quedado petrificados comenzaron a mirarse y sonreír maliciosamente, a raíz de lo cual Verdugo los llamó al orden:

—Seriedad, por favor.

Las caras volvieron a su origen, como paralizadas.

—¿Por qué les pido seriedad?—irrumpió nuevamente.

—Ella es mujer—respondió uno.

—Sí, por respeto a la dama—comentó otro.

—No, no es así —replicó un tercero. Luego continuó: Para demostrarnos que nosotros aquí sentados también seguimos órdenes sin preguntar razones.

Verdugo asintió, se acercó a Tiare, le estrechó la mano con firmeza y la sacudió a gusto, de manera bien masculina.

—Gracias por la audacia y por cooperar, Tiare.

Luego prosiguió:

—Toda mi actuación hasta ahora logró acaparar su atención. ¿Por qué creen que fue así?

—Por su personificación algo excéntrica y las frases desafiantes iniciales—respondió uno de los hombres que hasta ahora no había hablado.

—Error, fue por una ventaja de información—contestó Verdugo. "Ustedes se preguntaron todo el tiempo: ¿de qué se trata de esto?, ¿qué sigue? Pero yo sí sabía de qué se trataba y lo que seguía. Por ello los tenía bajo mi control. Quien quiera poseer poder e influencia debe estar mejor informado que los demás y esas fuentes, la mayoría de las veces están fuera del ámbito netamente laboral.

—¿Se refiere a las que se obtienen por ejemplo en el bar, después de jugar golf o tenis? —quiso saber un participante.

—Sí, entre otros.

Luego Verdugo miró solo a Tiare durante unos quince segundos, fijamente y reanudó:

—En su caso, Tiare, primero me dio una buena respuesta. Luego me acerqué y le toqué un brazo. Crucé una frontera y usted ni chistó, me dejó que lo hiciera y no se inmutó. Mi estatus había cambiado. Según los estudios, ese toque aumenta rápidamente la probabilidad de que su disposición sea mejor frente a una solicitud. Luego le pedí que hiciera algo ridículo, sin oposición de su parte, lo que generó un desequilibrio de poder entre ambos.

Tiare lo miró estupefacta, pero en su interior ardía. Artenea

quería que una hechicera la hiciera desaparecer, mientras pensaba acerca del comportamiento que ella hubiese tenido en el lugar de Tiare.

Verdugo no había concluido:

—Luego apreté su mano y zamarreé su brazo. Los roles quedaron definidos: yo soy el fuerte y activo, pasé de payaso a macho alfa. Usted, la débil y pasiva; la presa cazada.

Tiare no quería más que cavar una zanja y taparse con tierra. En su interior pensaba que a mala hora se había inscrito, o que hubiese abierto la boca.

Pero como hace un lobo detrás de una presa, Verdugo no amainó:

—¿Por qué piensan ustedes que la seleccioné?

Ya que nadie se atrevió a responder, tras unos segundos prosiguió de manera lapidaria:

—Porque en su mayoría las mujeres son como hormigas trabajadoras, eficientes, pero que no tienen ganas de jugar a los rituales del poder. Se concentran en sus asuntos, nada más. ¡Y eso es un error! El liderazgo aún es bastante masculino en sus comportamientos y consiste en juegos de rivalidad, no para copiarlos sino para evitar caer en las trampas.

Ahora miró a Tiare de manera comprensiva y amable:

—Quisiera informar más frecuentemente a mujeres como usted, respecto de los códigos en los rituales y el jueguitos del poder, todavía fuertemente cargados a los machos alfa, a lo patriarcal. El mayor problema es que las empresas rara vez me envían a mujeres a estos entrenamientos. Me alegro de que esté acá con su amiga, que por cierto, hasta ahora la sacó barata.

—Esta vez tampoco enviaron a una mujer— interrumpió Artenea.

—¿Cómo así? —preguntó Verdugo algo sorprendido.

—Nos inscribimos y pagamos todo por nuestra cuenta, no nos envió ninguna empresa. Yo estoy desempleada y mi amiga posee un buen cargo en un importante banco.

Interrumpió uno de los participantes, Roberto:

—Normalmente a los hombres nos atribuyen una mayor capacidad analítica, de resolución de problemas y asertividad, pero esto último lo dudo totalmente.

—Así es —asintió Verdugo.

—También a nuestra capacidad de dejar a un lado las emociones para lograr un objetivo, pero no nos engañemos, también poseemos aspectos bastante negativos como la crueldad, el egoísmo y la asunción de riesgos excesivos.

—Personalmente no conozco a ninguna, pero he leído que mujeres que han llegado a liderar empresas importantes y con éxito, no actuaron imitando a los hombres, sino que lo lograron por ser más precavidas, prudentes, empáticas e incluso cariñosas—agregó Mauricio.

—¡Un momento! Sin desbandarse, señores— interrumpió Verdugo. "No nos desviemos del foco. Me refiero al poder y gracias a una mejor información, una mayoría obtenida por medios informales. Ese es el punto que estamos tratando acá".

—El mayor poder es aquel que uno tiene sobre sí mismo, su libertad de acción y de pensamiento—dijo un asistente más filosófico.

Verdugo solo lo miró unos segundos y retomó:

—Para cerrar el tema, solo quiero agregar que cuanto más alto quieran escalar las mujeres en las empresas, más importante es que comprendan las reglas del juego entre los animales alfa. La mayoría de ellas aún no han desarrollado estrategias femeninas y tampoco vamos a profundizar tanto en eso hoy, ya que solo el 10 % de los participantes son mujeres. ¡Usted, Tiare...y su nombre, disculpe!— mirando a Artenea.

— Artenea es mi nombre, con erre.

— ¿No es Atenea? diosa de la sabiduría, la guerra y los oficios— insistió Verdugo

— No, Artenea. y su origen es una larga historia...

—Quizás más adelante —en coincidencia con su nombre— la veamos haciendo arte del poder en este taller—dijo Verdugo y cerró el capítulo acerca de mujeres.

Aliviada, Artenea miró a su amiga, pensando en lo que Tiare había vivido, de que ella misma se había salvado enjabonada y agradecida de que Verdugo no le solicitó explicar el origen de su nombre.

Concluida la sesión del primer día, Artenea solo miró a Tiare con los ojos bien abiertos.

—¡Qué crudo y abrutado el tipo!—exclamó—. ¡Pero igual transmite grandes verdades!

—Efectivamente, pero yo ya tengo cuero de chanco. ¿Pero sabes, Artenea...? Más que tú, debido al rubro bancario en el que me desenvuelvo y que es muy masculino, igual he visto harta auto-discriminación de mujeres para acceder a los cargos de poder.

—¿A qué te refieres?— quiso saber Artenea

—Muchas de nosotras rehusamos a ascender y mostramos una menor inclinación a incrementar nuestras responsabilidades.

—Ah, claro, mostrando una mayor propensión a estabilizarse en posiciones intermedias— respondió Artenea.

—Sí, pero eso quizás es así porque la carga en el hogar aún permanece muy desbalanceada— señaló Tiare.

—No he hecho la experiencia personal porque aún soy soltera, pero por lo que he visto y escuchado de amigas con familia, aún es bastante desequilibrado—manifestó Artenea.

—En todo caso, es comprensible, pero en definitiva eso ralentiza el avance en nuestras carreras profesionales, reduce nuestros ingresos y también limita el tiempo para construir redes laborales fructíferas—señaló Tiare.

A pesar de lo experimentado ese primer día, después de la cena y unas cuantas copas, departieron acerca de la vida y de los hombres. Tiare y Artenea se durmieron temprano. A las

siete de la mañana ambas fueron las primeras personas en llegar al comedor para desayunar y a las 7:30 aún penaban las ánimas. A las ocho ya estaban en el salón vacío, donde casi descuartizaron a Tiare el día anterior, aun cuando el entrenamiento se reanudaba media hora más tarde.

Las novedosas garrafas de agua sobre las mesas burbujeaban cada cierto tiempo, como tristes acompañantes en ese silencio. Alguien había abierto las ventanas para que el aire fresco expulsara el olor a sudor de tanto hombre, el que aún se percibía un poco desde el día anterior. Cavilaron acerca de la posible apertura de hoy por parte de Verdugo. En una de esas entraba como un secuestrador de un grupo islámico armado, capturándolas a ellas bajo el argumento de que ¡un buen gerente hace lo que sea para retener a las buenas colaboradoras!

Tiare se sintió casi decepcionada cuando Verdugo atravesó el umbral de la puerta sin ningún acto teatral a las 8:30 en punto. Artenea en cambio, se sintió aliviada. Esta vez vestía unos jeans muy bien planchados y nada desgastados, así como una camisa de lino de tono salmón, cuya marca se suponía que le otorgaba categoría.

—¡Buenos días a las damas!—dijo, estrechando sus manos, esta vez sin jugar el rol de lobo feroz.

—Hola, señor Verdugo. Creo que hoy pagará el precio de una de sus últimas frases de ayer— le dijo Tiare.

—¿A qué se refiere?

—Ayer usted afirmó que quienes están en el poder no esperan, sino que hacen esperar a los demás. ¡Apuesto a que los machos alfa van a dárseles de poderosos esta mañana, ya que todos brillan por su ausencia!

—Pienso que en no más de cinco a máximo diez minutos aparecerán todos. Seguramente varios con resaca.

—¿Resaca? —pregunta Artenea algo extrañada.

—¿Piensan ustedes que anoche solo bebieron agua mineral en el bar después de la cena? Cuando los dejé ya pasada

la medianoche, dieciséis de los dieciocho hombres de este entrenamiento aún seguían ahí.

—Pensé bajar, pero sentimos con Artenea que quizás no era apropiado ante tal supremacía numérica de hombres—le comentó Tiare.

—Sí, y además nos quedamos pegadas en otros temas, no del trabajo, tampoco acerca de usted—agregó Artenea.

—Les creo que hubiese sido incómodo, pero las redes que ahí se generaron, la cantidad de tarjetas de visita que se intercambiaron, seguramente traerán buenas novedades para más de alguno en el futuro. Una mano de hombre lava la otra, y ambas, la cara.

—¿Y usted realmente cree que las conversaciones tan alcoholizadas aportan algo?—comentó Tiare.

—No soy ni Zeus, Urano o Eolo para hacer el clima, aquí solo les proporciono un informe meteorológico. Y en este momento mi satélite, radar y otros instrumentos me indican que sin el Complejo Energético RC no puedes llegar y ser exitoso en el mundo del management. Y si ya es difícil como hombre, ciertamente como mujer lo es mucho más aún—explicó Verdugo.

—¿Complejo RC? —interrogó Artenea

—Redes de contacto, o "networking" como les gusta llamarlo a los usuarios de los anglicismos—aclaró Verdugo.

—Vaya... Entonces finalmente parece haber sido una mala decisión habernos quedado poniéndonos al día—señaló Artenea.

Verdugo la interrumpió:

—¡Sí! Porque en un momento más, cuando todos lleguen, ustedes se sentirán como pollos en corral ajeno. ¿Y de verdad creen que alguien de este grupo las llamará cuando haya un puesto directivo interesante disponible? Para eso están esas redes, que en un alto porcentaje se tejen en los encuentros informales de actividades como esta. ¿Recuerda cuál fue mi primera lección ayer?—les preguntó Verdugo.

—No hagas lo que los demás quieran, sino lo que tú quieras —le respondió al instante Artenea.

—Y no puedo imaginarme que ustedes quieran aislarse. Ya me comentó, Tiare, que a ustedes le preocupaba lo que pensarían los hombres y los demás si ustedes hubiesen aparecido en el bar, y además como mujeres atractivas. Pero lo que realmente importa es: ¿Qué quieren ustedes? ¿De qué les sirve? ¿Qué es bueno para su vida y su carrera? Claro, sin tener que venderle su alma al diablo.

En ese momento, alguien de la organización buscó a Verdugo. En voz baja, Artenea comentó a Tiare:

—Pero debemos contemplar que mujeres y hombres utilizamos diferentes estrategias de comunicación para expresarnos en el mundo profesional, conscientes, o no.

—Sí, pero coincido con Verdugo que esas conversaciones en ambientes distendidos, muchas veces alcoholizados, que parten como conversaciones serias, también egocentristas y narcisistas, terminan tratando temas básicos, banales, triviales, a veces incluso divertidos. Y esas estructuras no las encuentras en ningún organigrama ni descritas en algún proceso interno—precisó Tiare.

—¿Me quieres decir entonces que a esas redes informales para altos ejecutivos está limitada a hombres nada más?—quiso saber Artenea.

—Sin acceso a ellos, difícilmente las mujeres podemos hacer uso de este tipo de estrategias de comunicación—enfaticó Tiare.

—En esto nosotras quedamos claramente varadas por el camino. Pero esta desventaja se puede reducir si en las empresas se formalizan más los requisitos de ingreso a los puestos gerenciales, y las mujeres mejoramos nuestras estrategias para generar esas redes de contactos—argumentó Artenea.

—Esas políticas aún las deciden en su mayoría los hombres, al menos en el mundo bancario que conozco

bien. Pero sí, parte de los cambios de estrategia de mujeres tiene que contemplar que nosotras también logremos vincular nuestros conocimientos y competencias especiales más claramente a nosotras mismas. Así ya no serán olvidadas tan rápidamente durante el camino hacia arriba— señaló Tiare.

—¿Vincular nuestros conocimientos con nosotras mismas?

—Sí, amiga, nosotras por naturaleza somos muy poco autorreferentes en el trabajo. "El logro es del equipo, no personal", por ejemplo, aunque sea mayoritariamente personal. ¡No nos vendemos! Los hombres hacemos eso siempre, aunque algunos exageran bastante y se tiran los pedos más arriba de la cintura — puntualizó Tiare.

—Es verdad. Y eso, independientemente de las culturas... Quiero decir que en Japón, India, Australia o entre los esquimales esos comportamientos son semejantes. ¡Depende de nosotras cambiarlo de a poco!—respondió Artenea, levantándose de la silla y estirando sus brazos y su columna. Tiare también se paró a estirar las piernas.

—¿Pero sabes? No es que nosotras no poseamos redes de contacto, sino que no las aprovechamos como lo hacen los hombres — comentó Tiare.

—Sí, parece que los hombres no necesitan tanta intimidad pero sí una intensidad emocional más alta, y esos encuentros informales con alcohol de por medio, parecen hacer su trabajo — señaló Artenea.

—En muchos casos es así —dijo Tiare.

—Y no me extrañaría que los hombres se beneficien más de sus jefas o de las mujeres en su red de contactos que nosotras las mujeres— comentó Artenea.

En ese momento, un grupo que incluía a más de la mitad de los hombres entró al salón de conferencias. Los tipos reían, hablaban con voz ronca y estaban de muy buen humor, a pesar de que sus rostros pálidos sugerían el rumbo que había tomado la noche anterior. Sus comentarios y bromas eran más

de púberes que de hombres adultos.

Verdugo se acercó a Tiare y sonriente le comentó:

—Los órganos sensoriales de ustedes son altamente desarrollados y contribuyen significativamente a una madurez temprana. A la edad de quince años, la mayoría de las mujeres jóvenes ya encontraron un rumbo claro hacia la edad adulta, mientras que los muchachos todavía se andan bajando los shorts de baño en las albercas o sostienen encendedores debajo de los pedos, utilizan lenguajes genitales, se exponen a riesgos y también son mucho más proclives a las bandas y tribus.

—Incluso tener más de cuarenta años parece no garantizar la "madurez adulta" de los hombres —replicó Tiare.

El día en realidad se pasó volando. Distintos juegos de roles marcaron la jornada, sin grandes contratiempos o episodios que afectaran negativamente a Tiare y Artenea. Especialmente elocuente fue el juego de estatus, donde la interacción en cualquier tipo de situación entre personas, el estatus alto o bajo puede cambiar constantemente, o no... El estatus no es una característica de la persona, sino una consecuencia de la conducta, es decir, cambiante. Verdugo dio algunos simples ejemplos con unas preguntas:

¿Eres el primero en cruzar la puerta o dejas que otros pasen primero? ¿Evitas a las personas que se aproximan en una acera estrecha o en una zona peatonal concurrida? ¿Apartas la mirada cuando los demás te miran? ¿Dices hola primero o esperas a que te saluden? ¿Te tocas la cara a menudo en forma avergonzada? ¿Los demás te interrumpen fácilmente o tiendes a interrumpir a los demás tú mismo?

En uno los juegos a Artenea le correspondió jugar al gobernante autocrático y por ende estatus alto, lo cual funcionó mientras conservó suficientes contribuyentes que estaban dispuestos a comportarse como súbditos sumisos con ella, es decir de estatus bajo. Pero cuando Verdugo solicitó a estos súbditos sumisos que se movieran por la

vida como demócratas libres y autodeterminados, el estatus alto de gobernante autocrático se desmoronó rápidamente. Cualquiera que hubiese continuado actuando como un gobernante autocrático en un entorno así, generalmente solo se hubiese ganado incompreensión y repudio. Artenea supo cambiar su conducta y adaptarse bien a la nueva situación.

Cuando terminó el entrenamiento, los hombres se despidieron como viejos amigos. Algunos incluso se abrazaron.

De Artenea y Tiare se despidieron gentilmente, pero distantes.

Se quedaron ambas solas junto a Verdugo, que ordenaba sus cosas y se alistaba para marcharse.

—Hace no mucho le escuché a una experta en estrategia corporativa que una empresa, en rigor, necesita las fortalezas de mujeres y hombres en el mando y así funcionar de forma innovadora, pero a la vez segura y persistente— comentó Artenea.

En ese momento Tiare recordó una entrevista a un importante empresario mexicano nacionalizado guatemalteco.

—Le preguntaban por qué no tenía mujeres en su junta directiva y decía que "si no te atreves no ganarás, y no se puede ganar dinero solo con habilidades sociales y gestión de riesgos, ya que eso es a lo que les gusta dar énfasis a las mujeres y por ello en general son poco osadas".

—¡Pero se le olvidó que algunos hombres hacen todo eso con inteligencia femenina, no masculina!— interrumpió Verdugo.

—Suenan genial. ¿Y si, como mujer, alguna no posee el valor para los "jueguitos" de poder de hombres, dándoselas de perseguidoras, víctimas y salvadoras?— inquirió Tiare.

—¡Entonces pierden! Más allá de esos tres roles que de otra forma también los "juegan" mujeres, casi todos los puestos

de la alta dirección se asignan bajo la manga. ¿O has leído alguna vez en el periódico que una empresa de las bien grandes, anuncia la búsqueda de un gerente general o miembros para la junta directiva? Obtienen la mayoría de esos puestos a través de contactos informales, de su época de colegio, del deporte, de la universidad, de los "terceros tiempos" y, también en un taller como el que recién concluimos, pero por la noche en el bar— respondió Verdugo, sonriente.

—¿Pero los medios de prensa podrían ayudar a que se produzcan cambios, ¿no crees?— preguntó Artenea.

—En el banco donde trabajo llegó un estudio realizado por una fundación feminista orientada al futuro de la mujer, creada en España. Para darle cierta espectacularidad a su arranque y conseguir donaciones, la primera gran acción que realizaron fue ese estudio en todos los países de Iberoamérica — mencionó Tiare.

—¿De qué trataba? — quiso saber Verdugo.

—Arrojó que los movimientos de igualdad para las mujeres eran respaldados por el 90 % de los principales medios escritos, radiales y televisivos, pero créeme, en sus cargos de dirección y edición de prensa eran lideradas en un 80 % por hombres— respondió Tiare.

—Pero Tiare, eso significa que esos medios realmente efectúan crónicas y reportajes a favor de que exista mayor igualdad— señaló Artenea.

—Sí, lo hacen y el estudio lo confirma, pero a las cúpulas de poder en los medios no llegan más mujeres — respondió Tiare.

—¡No hay mejor máscara para un lobo que jugar a que fomenta a las ovejas!—concluyó Verdugo de manera lapidaria.

—Buena manera de describirlo—señaló Tiare.

Verdugo parecía estar apurado por llegar a su casa ese sábado y ya no tenía muchas ganas de seguir comentando. Se despidieron y calabaza, cada uno para su casa.

Las experiencias vividas el fin de semana, también aportaron al proceso de cambio de Artenea. Especialmente importante habían resultado algunas apreciaciones de Verdugo, así como el presenciar en vivo y en directo como su amiga Tiare había logrado nadar sin ahogarse dentro de un ambiente masculino que había resultado algo tormentoso en su arranque.

Entre domingo y lunes, Artenea se concentró en terminar su autobiografía resumida. Ya había avanzado bastante anteriormente y tempano en la mañana del día martes, después de revisarlo por última vez después del desayuno, se lo envió a Virginia:

Hola Virginia, ya te contaré de mis vivencias del fin de semana. También terminé mi autobiografía resumida. Ahí va:

Mi niñez

Nací en una fría noche de invierno, cuando incluso el tiempo parecía haberse detenido, en mi El Monte natal, cerca de Santiago de Chile. No recuerdo mucho de mi primera infancia, pero mi madre decía que era una niña muy activa, curiosa y comunicativa. Hacía docenas de preguntas cada minuto, incluso sin esperar las respuestas. Supongo que por eso mis padres me ofrecían libros y películas educativas, ya desde mi tercer cumpleaños. Pasaba bastante tiempo divirtiéndome en el jardín de una antigua casa de adobe en la que vivíamos, ya que mi padre era pequeño agricultor y mi madre se ocupaba de nosotros cuatro. Soy la menor de tres hermanas, pero además tengo un hermano que es un año más pequeño que yo.

Quién soy

Cuando entré al colegio, debíamos levantarnos muy temprano y

viajábamos a diario por más de una hora a Santiago a mi colegio, el mismo que habían visitado mis padres, donde se conocieron. Era una colegio laico mixto, que aún existe, con bastante énfasis en idiomas. Afortunadamente, mi sed de conocimiento no se acabó en el colegio. Me apasionaban la historia y los ramos matemáticos. Esta pasión me ayudó a adquirir un profundo conocimiento de estas áreas, y fui admitida en la universidad que deseaba, donde estudié Administración de Empresas.

En mi adolescencia, además practiqué mucho deporte, competí tanto por mi colegio como por un club. Prefería los deportes colectivos. Debido al lugar en que vivíamos era lejano, tres e incluso cuatro veces por semana me quedaba a dormir donde unos primos, todos hombres, quienes además se transformaron en mis grandes amigos. Quizás por ello y porque estaba más enamorada del amor que de mis parejas, mis relaciones románticas fueron poco a nada estables, de picaflor, y volaba de uno a otro con gran versatilidad y oficio.

Cuando llegué a la universidad, viví en un pequeño apartamento arrendado por mis padres, donde ya vivían mis dos hermanas mayores. En esa época continué solo esporádicamente con el deporte, pero también desarrollé bastante interés en participar en incubadoras de emprendimiento y sociales. Varias noches por semana tuve que trabajar como mesera en un restaurante en Santiago, ya que me entusiasmé viajando por el mundo y lo debía financiar de mi bolsillo. Además, mis estudios se extendieron más de la cuenta, y en su momento mis padres me dijeron que debía terminar de pagar la universidad con mis propios ingresos. Esa etapa fue dura, pero me faltaba solo un año para terminar con postgrado y todo. En lo amoroso, me calmé un poco y tuve solo dos relaciones en esa época universitaria, la última bastante larga hasta más allá del final de mis estudios, pero me aburrió el tipo.

En esa etapa también descubrí, de que a pesar de las dificultades y de todos mis intereses extra-programáticos, era capaz de perseguir mis objetivos con ambición, con propósito,

corazón y mente. Era muy optimista y podía tomar decisiones con cierta asertividad y velocidad, lo que se fue desdibujando en mi posterior vida laboral.

Cuando experimenté estrés por problemas mal o no resueltos, pero incluso cuando no pude satisfacer algunas de mis necesidades básicas, a ratos sentí que mi vida se desmoronaba pero salía a flote. Descubrí, también en carne propia, de que del estrés depende en gran medida de lo feliz o infeliz que puede llegar a ser mucha gente en sus lugares de trabajo. Eso siempre me preocupó y ocupó en mi vida laboral, pero nunca he dado en el clavo donde poner mi acento. Claramente pasa por mejorar las condiciones laborales que otorgan los empleadores, pero como he aprendido a verlo últimamente, incluso que cada persona logre encontrar el mejor empleo acorde a sus capacidades e intereses. Podría motivarme para encontrar una tarea a través de la cual pueda contribuir a resolver temas trascendentes, aunque fuere en parte, idealmente como integrante de un gran equipo de trabajo. Soy buena para trabajar duro cuando es necesario y soy bastante disciplinada y empática. Ello quizás ayude.

Mis altos y bajos

Por supuesto, comprendo que mi existencia en este planeta no es solo un camino de rosas, y que los retos y las dificultades son un elemento integral de la vida. Como mis padres no pudieron, y con razón tampoco quisieron ayudarme a cubrir hasta el final los gastos de la universidad, el hecho de pagar mi préstamo estudiantil se convirtió en un importante reto para mí. Bueno..., eso además de financiar mis viajes y bohemia en tiempos universitarios. En lo sentimental tengo varios pendientes, pero en la lista global de prioridades están postergados. Especialmente mi último trabajo me afectó, porque no supe cómo manejarlo mejor, pero en lo positivo, me ayudó a comprender que un trabajo así no era lo mío.

Conclusiones

He llegado a creer que hay dos factores principales que definen el éxito. El primero es la determinación y la voluntad de éxito que yo pueda desarrollar, o más bien despertar y potenciar. ¿Estoy dispuesta a hacer sacrificios para lograr mi objetivo, como buscar y encontrar mi trabajo soñado, pero a la vez realizarlo con una buena calidad de tiempo libre? ¿Estoy preparada para recuperarme después de este último fracaso laboral y seguir adelante con mi objetivo? Sin una fuerte motivación y determinación interna, sin el apoyo de personas cercanas y confiables que me rodean y sin los consejos y orientación tuya, Virginia, es más difícil o más lento el andar para que alcance el éxito. Pienso que sí, que estoy en la senda correcta, pero aún debo trabajar mucho en mí misma.

El segundo factor que a mi juicio determina el éxito, es que pueda lograr integrar enfoques heterogéneos procedentes de diversas disciplinas y ámbitos personales, para alcanzar un resultado holístico que en lo principal incluya más y mejor rendimiento personal, capacitación, ayuda a otros, sexo, relajación, espiritualidad, espontaneidad, equilibrio y serenidad personal, alegría de vivir, amor y romanticismo, salud, estabilidad económica y seguridad, confianza en los más cercanos...

"Al verde proveniente del azul aún le falta bastante para igualar o superar al azul".

Cariños, Artenea

¿Qué hago mejor?

"El gran objetivo de la vida es ser quienes somos y trabajar estratégicamente para convertirnos en lo que soñamos y somos capaces"

Virginia aplaudió la honesta autobiografía de Artenea y le reiteró, que en este andar de búsqueda, el resumen debía utilizarlo una y otra vez para conectarse con su historia, que era parte de su esencia. Artenea le comentó de su experiencia con Verdugo, pero Virginia, que lo conocía, en ese momento no hizo mayores comentarios al respecto.

—Quisiera partir por una parte que escribiste en tus conclusiones, concretamente tu idea de integrar enfoques heterogéneos procedentes de diversas disciplinas. Hablaste de lograr un resultado holístico. ¿Qué entiendes bajo holístico?—preguntó Virginia.

—De que es más relevante el todo que las partes. Lo que quiero decir, es que no concibo la posibilidad de éxito, si por ejemplo

estoy complacida con una parte de las que señalé y ese factor no produce un efecto positivo en todos los demás elementos, no me podría sentir exitosa—dijo Artenea.

—¿Estuviste leyendo algo acerca de la Teoría de Sistemas?

—¡Me descubriste!—exclamó Artenea.

—En realidad era bastante obvio... ¿A quién leíste?

—Tenía el eBook del libro original de Ludwig von Bertalanffy..., ay, no sé cómo se pronuncia...¿pero sabes a quién me refiero?

—Claro que sí. Soy muy sistémica y esta metodología con la que estamos trabajando filosóficamente lo es también, aunque también integra elementos fundamentales de la cibernética, sinérgica, teoría de la comunicación, constructivismo, construccionismo social, teoría de la autorreferencialidad, autoorganización y sistemas dinámicos, teoría del caos, y algunos más.

—Ufff, que complejo—dijo Artenea.

—De hecho sí. Sin embargo, dado que estuviste leyendo acerca de ello, pienso que el enfoque sistémico y el individualismo metodológico son ambos imprescindibles y complementarios para un mejor comprensión de la economía, la sociedad y las relaciones entre los seres humanos. ¡Pero eso es otra cosa mariposa!—señaló Virginia.

—Otro día me cuentas más—respondió Artenea.

—Sí, porque es para largo. Volvamos a lo tuyo. Ahora finalmente vas a entrar en una fase crucial de tu proceso. ¡El punto al cual ansiabas llegar! Vas a determinar qué haces mejor. Rescato algunos puntos que debieras tener en cuenta de tu autobiografía—señaló Virginia.

—Sí, me imagino e intuyo varios—respondió Artenea.

—De tu niñez valoro lo que decía tu mamá, que eras activa, curiosa y comunicativa. Eso se repite entre líneas posteriormente en los temas de tus viajes, tu interés

por las incubadoras, el preferir el trabajo en equipo al de "osa solitaria", así como la preocupación por mejorar las condiciones laborales de las personas.

—Es verdad, pero no he sido consecuente con ello, al menos conscientemente.

—También eres capaz de trabajar duro y sobreponerte a situaciones adversas, como en tu época universitaria, así como de perseguir tus objetivos con ambición, con propósito, corazón y mente — argumentó Virginia.

—¡Y asimismo yo era más optimista que hoy en día. Podía tomar buenas y rápidas decisiones!

—Y no lo tires al olvido: escribiste que además eras disciplinada y empática — añadió Virginia.

—Ahora que me recuerdas la empatía, algo que quizás no expresé tan claramente es que sobre todo con pares, o con personas con más carencias que yo, logro hacer una buena y rápida lectura de lo que la gente necesita. A veces, es un poco de apoyo y algún elogio. Pero otras veces, es nada más que un toque, un recordatorio de que hay que hay algo más, un empujoncito que anime a probar cosas nuevas. ¡Parece que lo he logrado mejor con otros que conmigo misma!—explicó Artenea.

—Efectivamente, debes tenerlo muy en cuenta para tus futuras decisiones.

—¿Respecto de mis talentos?

—¡Sí pues! En esta fase en la que entrarás ahora, descubrirás con mayor precisión esos talentos, destrezas y aptitudes, llamémoslas fortalezas. La búsqueda de tu trabajo soñado se te facilitará al saber todo lo que sabes y puedes hacer bien. Eso es lógico. Pero no creas que es tan fácil descubrir lo que haces realmente muy bien. Estoy convencida, de que entre ceguera y autocrítica, muchas veces han pasado oportunidades al frente de tus ojos, sin que las hayas visto. A veces, tus

fortalezas especiales las percibes como algo lo más natural del mundo, y en el último tiempo seguramente no has tomado real consciencia de ellas.

—Mientras trabajaba en la autobiografía, ya comencé a comprender de lo que hablas, Virginia, y tienes mucha razón.

—No lo digo yo, el más grande estratega alemán —Wofgang Mewes— ya lo decía: "Quien se concentra en sus fortalezas, puede dejar de lado sus debilidades".

—¿Y qué hago con mis debilidades? ¿No debo corregirlas con capacitación o trabajando en mí misma?— quiso aclarar Artenea.

—Toda cadena es tan fuerte como su eslabón más débil— respondió Virginia.

—¿Cómo? ¡No entendí!

—A ver, expresado de otra manera, te comentaré acerca del "principio de lo mínimo": Basándose en el crecimiento de las plantas, el científico Justus von Liebig, creador de la fertilización moderna, descubrió que no sirve de nada dar a una planta una taza entera de potasa, ácido fosfórico, nitrógeno y magnesio si la planta solo necesita 5 gr de potasa. Con 5 gr crece muy bien hasta que algún otro cuello de botella, es decir la falta de otro elemento nutriente, ralentiza o incluso impide este crecimiento.

—Sigo sin comprender— insistió Artenea.

—Ya viene, ya viene..., no te pongas apurona. El factor que está presente en menor cantidad siempre determina el desarrollo, sea como el caso de un nutriente en las plantas, mientras en la cadena el eslabón más débil de esa encadenamiento de piezas determina su resistencia. ¿Comprendes? Y esto también ocurre cuando todos los factores restantes, sean otros nutrientes, o en la cadena todos los eslabones más resistentes, estén presentes en cantidades suficientes o incluso excesivos. El factor mínimo limita el desarrollo positivo.

—Pero aun no comprendo qué tiene que ver eso con potenciar mis fortalezas y dejar de lado mis debilidades— persistió Artenea.

—Ya sé que no es tan fácil de comprender— señaló Virginia.

Entonces prosiguió:

—Solo tiene sentido encontrar el cuello de botella del crecimiento realmente absoluto, es decir, ese factor mínimo de un posible empleador que tú estás buscando, y trabajar en descubrir y resolver con todas tus fuerzas ese cuello de botella que posee esa empresa. Ese será el factor que impide que esa empresa en particular crezca, avance, sea más rentable, se posicione mejor, o la razón que fuere.

—Ahhh, sí. Ahora lo veo. Si poseo las fortalezas especiales que me hagan distintiva respecto de otros postulantes para resolverlo bien o mejor, seré la candidata ideal para esa empresa. Como si fuese la mejor en sustituir el eslabón más débil de la cadena, o los solo 5 gr de fosfato para la planta.

—Exacto, Artenea. ¡Esa es la idea! No te disperses tratando de corregir todas tus debilidades, por ejemplo contabilidad financiera, ya que si a pesar de poder subsanarlas, nunca serás mejor que un especialista que se peina de maravilla en ese tema y lo realizará mejor y más rápido que tú.

—Y en ese caso, ¿qué?—inquirió Artenea.

—No tiene sentido que tú machaques en tratar de ser mejor en contabilidad financiera, más bien, debieras ayudar a buscar a alguien que lo realice muy bien. Pero tus fortalezas son las que se ocuparán en resolver el gran cuello de botella de esa empresa. ¿Comprendes?

—Ahora sí comprendí, estoy un tanto lenta. ¡Parece que Verdugo me dejó algo "shockeada"!—comentó Artenea.

—No creo que haya sido eso. No se comprende a la primera, a mí me tomó algo de tiempo. ¿A ver, que concluyes de lo que te expliqué, aparte de lo obvio?— quiso indagar Virginia.

—Hmmm, déjame ordenar la idea—dijo Artenea y se tomó medio minuto. Después hilvanó el concepto:

—De que el éxito no depende tanto de la inteligencia, de los conocimientos o de los medios, sino de la aplicación de las fortalezas y de los medios disponibles en el lugar correcto. ¿Cierto?

—Conclusión cabal, muy bien. De la concentración de dichas fortalezas y los medios disponibles, los que pueden ser conocimientos propios o incluso de otras personas, a quienes hay que saber crear el acceso.

—Muy interesante, Virginia, ya asimilé que es bastante clave que encuentre todas mis fortalezas sobresalientes.

—Sí, pero recuerda, no cualquier fortaleza será útil, solo las que requiere tu futuro empleador para resolver el cuello de botella que más está evitando el desarrollo, que puede ser como empresa, de un área de la compañía, en sus clientes... El resto de las fortalezas, en ese caso, son irrelevantes.

—¡Comprendo!

—Para redondear, déjame darte un ejemplo de la naturaleza. En las Islas Galápagos hay 13 especies de pájaros llamados Pinzones que se diferencian por su forma de obtener el alimento. Cada especie individual se ha especializado adaptando su pico a diferentes plantas como base alimenticia, es decir, la evolución ha creado 13 picos diferentes, adaptándolos a las condiciones y al alimento disponible en las islas. Los pinzones de Darwin han resuelto su mayor cuello de botella, la obtención de alimento ante la gran competencia con tanto pájaro dando vueltas, gracias a la ayuda de la evolución—relató Virginia.

— Entonces...¿De cierta forma es como en la Teoría de Sistemas?

— Por supuesto. La analogía válida para ti, es que si resuelves el mayor cuello de botella de esa empresa ideal para ti,

automáticamente se resolverán otros problemas al mismo tiempo, tanto para tu empleador como para ti misma. En los mercados de productos y también en el mercado laboral, se trata de sistemas interconectados; si cambias una parte del sistema, esto tendrá inevitablemente un impacto en todo el sistema, siendo posibles tanto los cambios positivos como los negativos.

—Te agradezco que me hayas explicado la manera en que actúa esta metodología y me redondea lo que había leído, ya que así comprendo mejor la importancia de trabajar en descubrir fortalezas. Ya veré después, dónde y cómo las pongo en práctica — concluyó Artenea.

Para buscar talentos, fortalezas y aptitudes profundizando en algunos aspectos de la autobiografía, pero dando incluso un paso más allá, es relevante averiguar en el pasado algunos pequeños y grandes éxitos personales. Es decir, indagar en forma dirigida en las propias historias de éxito, no solo en el trabajo, sino también en el ámbito personal.

¿Qué se entiende bajo fortalezas en función de esta búsqueda?

Antes de comenzar, es necesario definir lo que sí y lo que no se entiende bajo talentos, fortalezas y aptitudes.

Se trata de puntualizar las cosas que se hacen bien (aptitudes), en cambio no tanto de características personales: Si se trata de ser buena en reparar cosas (aptitud), no de perseverancia (característica). Sí de vender, no de espontaneidad. Sí de saber presentar algo, no de simpatía. Sí de cuidar enfermos, no de caridad. Sí de conectar personas, no de inteligencia interpersonal.

Para ello, Artenea tuvo que seguir varios pasos, primero detectar historias de éxito personales, luego analizar más de cerca sus propias historias de éxito, posteriormente coleccionar fortalezas a partir de las historias

de éxito y compararlas entre sí. Una vez realizado lo anterior, tuvo que clasificar sus fortalezas, talentos y aptitudes, para finalmente decidir, cuáles de esas fortalezas quería realmente utilizar en tu próximo trabajo.

Para facilitarle el arduo trabajo en ella misma que tendría que enfrentar las siguientes dos semanas, Virginia nuevamente le envió a Artenea varios cuestionarios y ejercicios para que pudiese avanzar de manera metódica:

Hola de nuevo, Artenea, ahora tendrás que meterte a fondo en tus fortalezas, talentos, aptitudes, destrezas...

Trabajarás por tu cuenta, pero también pregúntale a personas de tu confianza y de distintos círculos, tanto del ámbito personal como laboral: ¿Qué hago bien?

A continuación las herramientas que te ayudarán a lograr el objetivo de esta etapa, que será determinante para tu éxito:

Paso 1: detecta tus historias de éxito personales

Para detectar buenas historias de éxito en tu pasado, partirás respondiéndote las siguientes preguntas:

¿Dónde y cuándo me he sentido y lo he pasado bien durante mi vida?

¿Dónde y cuándo realicé algo especialmente bien en mi vida?

¿Dónde y cuándo realicé algo, de lo cual me siento algo o muy orgullosa?

¿Dónde y cuándo se me pasó el tiempo volando y me encontraba totalmente absorbida por mis actividades?

¿Dónde y cuándo realicé algo que era muy importante para mí?

¿Dónde y cuándo fui alabada por otras personas?

¿Dónde y cuándo pude festejar pequeños o grandes éxitos?

- ¿Dónde y cuándo fui mejor que el promedio de las personas?
- ¿Dónde y cuándo resolví bien un problema propio o de otros?
- ¿Dónde y cuándo logré algo, en lo cual otros fracasaron?
- ¿Dónde y cuándo pude ayudar a otros y en qué?
- ¿Dónde y cuándo obtuve algún premio o una buena calificación por mi trabajo?
- ¿Dónde y cuándo desarrollé un interés especial por algo?
- ¿Dónde y cuándo fui imposible de frenar, y me encontraba con una motivación muy alta para realizar mis tareas?
- ¿Dónde y cuándo me resultaban las cosas sin gran dificultad?

Sí, con la ayuda de las preguntas anteriores lograste encontrar una o más historias de éxito, por favor bautiza la historia con un nombre corto, por ejemplo, “examen de grado con nota máxima” o “duplicué las ventas en corto plazo”.

Algunos ejemplos de historias de éxito:

Aprendí inglés
 Reparé un televisor
 Pinté un cuadro con óleo
 Organicé una boda
 Resolví problemas a mi cliente
 Enseñé algo a un amigo
 etc.

Para encontrar tus historias de éxito, también puedes buscar de manera bien sistemática, para lo cual trata de imaginar tu vida en forma de tabla. A un lado clasificas etapas de edad y en las otras, ciertas áreas de tu vida. Si te acomoda, puedes cambiar un poco los rangos de edad y complementar estos campos con otros.

Si quieres investigar sistemáticamente tu vida en función de historias de éxito, utiliza esta tabla, que puedes hacerla a mano alzada o también como planilla Excel o una tabla en Word. Los resultados de tu autobiografía corta te serán de gran ayuda. Por favor no coloques parámetros demasiado altos, para registrar una historia de éxito. No seas excesivamente exigente contigo misma. Anota todo, aunque te parezca insignificante.

Paso 2: analiza más de cerca tus historias de éxito

Ahora harás lo siguiente: de todas las historias, elige las 4 o 5 que más te acomoden o piensas que te representan. Déjate llevar por la intuición y percepción. Responde las siguientes preguntas para cada una de las historias que seleccionaste:

1. ¿Cuál fue en realidad la meta que quise alcanzar en esa situación?
2. ¿Cuál era el problema al cual debí sobreponerme?
3. ¿Qué fue lo que hice exactamente (actividades), para poder alcanzar la meta o solucionar el problema paso a paso?
4. ¿Cuáles de mis aptitudes pude utilizar para lograr la meta o solucionar el problema?
5. ¿Qué fue lo que alcancé? ¿Cuál fue la prueba mensurable de mi éxito?

Para este ejercicio utiliza una hoja de trabajo, respondiendo en profundidad las preguntas anteriores.

Un ejemplo:

Una programadora de computación aprendió por su cuenta, en un mes, como realizar diseños de páginas web para Internet. Los resultados fueron más que respetables, a pesar de no poseer conocimientos previos. Al poco tiempo realizó una tienda virtual, la cual al poco tiempo se financiaba totalmente. En los

aspectos netamente técnicos, le ayudaron sus conocimientos de informática.

Ahora las preguntas respecto del ejemplo:

¿Cuál fue en realidad la meta que ella quiso alcanzar en esa situación?

Quería construir sus propias páginas web, para poder editar una revista y algunos blogs complementarios, orientados a temas que eran importantes para ella. Asimismo, pensó que podía llegar a ganar dinero rápidamente.

¿Cuál era el problema al cual debió sobreponerse?

No tenía ni la menor idea cómo debía realizarse técnicamente. Aún peor: no sabía nada de diseño gráfico y de aspectos relacionados con lo amigable que debía ser un sitio web para los usuarios.

¿Qué fue lo que hizo exactamente (actividades), para poder alcanzar la meta o solucionar el problema paso a paso?

Compró literatura para el diseño de web y diseño gráfico y los estudió sistemáticamente.

Asimismo, observó casos especiales en Internet, que le llamaban la atención y se preguntó, en qué medida coincidían con los principios que se extraían de los libros.

También desarrolló sus propios principios acerca de “buenos sitios web”, tan solo usando el sentido común.

Junto a su esposo, construyeron un sitio web en el corto plazo y bajo presión de tiempo, con un resultado muy positivo.

Finalmente, y también junto a su esposo, ganó dos grandes pedidos, con los cuales financió casi dos años de ingresos.

¿Cuáles de sus aptitudes pudo utilizar para lograr la meta o solucionar el problema?

Disposición al aprendizaje y a probar nuevas cosas.

Introducción rápida, eficaz y con auto—responsabilidad en áreas de trabajo desconocidas (aptitudes autodidácticas, aprendizaje autodirigido).

Aptitudes de abstracción, reflexión y analítica.

La capacidad de colocarse en la situación de otros.

Sentido común y la capacidad de objetar opiniones establecidas como correctas.

Aptitudes para desarrollar conceptos.

Orientación al cliente.

Trabajo orientado a metas, focalizado, también bajo presión.

¿Qué fue lo que alcanzó? ¿Cuál fue la prueba mensurable de su éxito?

Su revista electrónica tuvo 10.000 visitas en 3 meses, así como 50.000 visitas de páginas específicas.

La revista recibió muchas alabanzas de los usuarios, dentro de ello, su facilidad de “navegar” en el sitio.

Como una total desconocida, pudo lograr dos importantes pedidos como diseñadora de web.

Hoy vive de la página y de su tienda virtual asociada a la revista electrónica.

Ese fue un ejemplo como a partir de una historia de éxito, es factible extraer muchas fortalezas, talentos y aptitudes.

Paso 3: colecciona fortalezas a partir de tus historias de éxito y compáralas entre sí

Si analizas en mayor detalle cada una de tus historias de éxito, paulatinamente encontrarás tus aptitudes, fortalezas y talentos, coleccionadas en el paso 2 en forma desordenada.

En este paso 3 se trata de ordenar esas fortalezas y compararlas entre sí. Es posible que encuentres coincidencias y reconozcas el hilo conductor, que te lleva a través de todas tus fortalezas.

Quizás incluso puedas resumir varias fortalezas en un concepto común. Por ejemplo, si hubieses determinado que algunas de tus fortalezas son:

Tengo poder de convencimiento

Puedo llevar adelante buenas negociaciones

Soy capaz de dirigir muy bien a personas

Me relaciono bien con personas

Eso podrías resumirlo bajo el concepto “capacidad de comunicación y competencia de dirección”.

También te encontrarás con fortalezas y aptitudes, que utilizaste y utilizas en diversos campos de acción en tu vida. En esos casos se trata de aptitudes claves, es decir de tus más importantes fortalezas y aptitudes.

Como resultado de este tercer paso, debieras tener una lista con tus fortalezas y aptitudes, para lo cual es importante la creación de tu hoja de trabajo “mis fortalezas”.

¡Atención: “reality-check”!

Ya te lo mencioné al principio en otro sentido, pero lo reitero porque es importante. Debieras hacer una cosa más con tu lista de fortalezas. Conversa acerca de ellas con varias personas que te conozcan y les tengas confianza. También busca discretamente opiniones de quienes te conozcan menos. Pregúntales si ven en ti las mismas fortalezas. A veces creamos para nosotras mismas ciertas fortalezas que no son tales. También sucede a la inversa: otros ven fortalezas en nosotras, que no somos capaces de ver, o las negamos. Para que ello no te suceda, requieres sumar miradas

neutrales.

Paso 4: clasificar las fortalezas, talentos y aptitudes

En este paso se trata de clasificar las fortalezas, a través de una valoración de estas. Para ello toma tu lista de fortalezas y las valoras de acuerdo a los siguientes parámetros:

Como criterios de valoración, puedes utilizar como guía o ejemplo las siguientes afirmaciones para cada fortaleza. Mientras más afirmaciones correspondan a una fortaleza en particular, tanto más potente es una fortaleza de primera línea.

Gracias a esta fortaleza logré mis mayores éxitos.

Poseo un mucho mayor dominio de esta fortaleza que otras.

Esta fortaleza es un hilo conductor en la mayoría de mis historias de éxito.

Esta fortaleza la utilizo frecuentemente.

Disfruto al utilizar esta fortaleza.

Me motiva cuando utilizo esta fortaleza.

Poseo pruebas tangibles, que poseo esta fortaleza.

Otras personas están de acuerdo conmigo, que poseo esa fortaleza.

Esta fortaleza me diferencia claramente del promedio de las personas.

Paso 5: decide, cuáles de estas fortalezas quisieras utilizar en tu próximo trabajo.

Con las fortalezas puede llegar a resultar cómico. A pesar de que hacemos bien muchas cosas, no nos gusta realizar muchas de ellas. Por ello, ahora es válida la siguiente pregunta:

¿Quiero utilizar esa fortaleza, aptitud o talento en mi próximo trabajo?

Ahora trabajarás en el segundo ejercicio, para “afinar la puntería” respecto de tus fortalezas. En esta parte, encontrarás una lista con aptitudes, las cuales te pueden ayudar en pulir tus fortalezas.

En esta lista existe una aptitud bien concreta, por ejemplo “trabajar cerámica”, pero también términos más abstractos, muchos de los cuales pueden aglomerar varias aptitudes. “Entretener personas”, puede servir para contar cuentos, contar chistes, realizar música, cantar, bailar, actuar, aconsejar, etc.

Utiliza la lista de fortalezas:

Revisa tu lista de fortalezas, para inspirarte y generar ideas, acerca de lo que podría calzar con tus fortalezas y talentos. La lista que encontrarás más adelante en ningún caso aborda todas las posibilidades, lo cual sería imposible. Tómala como una guía de inspiración y ordenamiento de ideas.

Aptitudes concretas y abstractas:

Si al trabajar con tu lista de fortalezas concluyes en algún concepto aglomerante de aptitudes, por ejemplo “reparar cosas”, trata de determinar si este concepto realmente pertenece a tus aptitudes o solo es una pequeña parte de éste (por ejemplo, reparar relojes antiguos a cuerda, pero no artefactos eléctricos). Aquí es importante que diferencies, si posees una aptitud amplia o solamente en un campo específico.

Un ejemplo:

Paso a paso trabajas con tu lista y por ejemplo llegas al concepto “vender”. Ahora te preguntas: ¿es vender una de mis aptitudes generales? ¿O es más preciso si concluyes que se trata de “vender por teléfono”, en donde eres realmente más eficaz, porque las situaciones cara a cara te avergüenzan?

Existen “vendedoras innatas”, quienes poseen un talento especial para ello, las cuales podrían vender en casi cualquier campo de acción. Sin embargo, también podría sucederte, Artenea, que te sientas más segura, capaz y eficiente vendiendo en un solo ámbito de esta actividad.

Partimos...

Utiliza la siguiente lista y si prefieres complementala con otras aptitudes, en la cual utilices las siguientes preguntas para cada aptitud enlistada:

¿Qué tan bien hago esto? ¿Poseo esta aptitud?

¿Poseo esta aptitud en general o solo para una parte específica de esta?

¿Me gusta, me divierte?

¿Me motiva hacer esto?

¿Me cuesta poco trabajo realizarlo?

¿Podría ser una de mis fortalezas, talentos o aptitudes?

¿Cuándo y dónde pude utilizar esta fortaleza de manera exitosa?

¿Existen pruebas de que realmente poseo esta fortaleza?

La Lista

A continuación, encontrarás la lista con aptitudes concretas y abstractas. Son muchos ejemplos, que pueden ayudarte en la partida, pero por supuesto puedes utilizar para ti misma todas aquellas que estés segura de que corresponden:

Con y para personas, o bien grupos de personas		
Enseñar	Preparar	Entrenar
Negociar	Revisar	Controlar
Atender	Administrar	Observar
Ayudar	Ayudar	Curar
Tratar	Diagnosticar	Dirigir
Apadrinar	Asesorar	Recomendar
Conectar	Unir	Presentar
Escribir	Realizar presentaciones	Inspirar
Supervisar	Seleccionar	Liderar proyectos
Traducir	Organizar	Entender
Entretener	Capacitar	Educar
Asistir	Proteger	Fascinar
Comunicar	Cuidar	
Publicitar	Servir	
Interceder	Promover	
Regalinear		
Representar		

La entrevista acerca de tus fortalezas

En el ejercicio y tu hoja de trabajo “revisa tus historias de éxito” ya te había mencionado la importancia de efectuar un “reality-check”, es decir, como ven otros las fortalezas que autodefiniste.

Este procedimiento lo llamo “entrevista acerca de tus fortalezas”.

Solicitarás a amigos, colegas, conocidos o algún familiar, tomarse entre 10 y 20 minutos de tiempo (personal o telefónico), para responderte las siguientes preguntas. Que sean en total mínimo tres personas, ojalá varias más.

Si te sientes incómoda al hacerlo, explica simplemente, que estás realizando un taller y por ello requieres opiniones de terceros que te merezcan confianza.

Realiza las siguientes preguntas:

¿En tu opinión, qué es lo que hago mejor?

¿Qué hago bien y que tú no lo haces tan bien como yo?

¿En qué soy mejor que el promedio de las personas?

¿Cuándo y dónde experimentaste, que yo haya realizado algo especialmente bien?

¿En tu opinión, cuál es mi aptitud más relevante?

¿Cuáles problemas crees que puedo resolverlos especialmente bien?

¿Te he impresionado positivamente alguna vez por algo que sé hacer y qué es lo que fue?

¿Piensas que realizo bien X?*

**La X la reemplazas por cada una de las fortalezas que definiste para ti misma.*

Finalmente compara los resultados de las entrevistas con tu propia lista de fortalezas y busca las coincidencias más numerosas.

"Objetividad: todo tiene dos caras. Pero sólo cuando te das cuenta de que son tres, comprendes el asunto".

Un abrazo y mucho éxito, Virginia

Transcurridas tres semanas, con esporádicos contactos con Artenea para aclararle mínimas dudas, el resultado fue bastante sorprendente para Virginia. Reflexionaba, que ningún país moderno y desarrollado del mundo occidental, había previsto que las mujeres se mantuvieran tan alejadas de los puestos directivos.

¡Pero siguen siendo una minoría en los puestos de liderazgo!

Algunos países ya tuvieron primeras ministras o presidentas, pero la proporción de mujeres en los consejos de administración de las empresas más grandes apenas alcanza el diez por ciento.

¿Realmente creen que las cuotas femeninas que varios países han definido por ley, por sí solas corregirán esta disparidad?

¡Por supuesto que no!

Por el contrario, el tan parloteado poder femenino más radical, que ha desvirtuado la esencia del movimiento, ya sea en los negocios o en cualquier otro ámbito, requiere sobre todo responsabilidad personal, valor e iniciativa por parte de las mujeres.

¡No se resuelve mostrando los senos en las protestas callejeras, atacando a los hombres, como tampoco con los manifiestos misándricos!

El foco está en el cambio cultural y es justamente ahí, donde la manera de actuar de la mujer podrá ejercer los cambios más significativos: un compromiso claro con los propios objetivos y visiones, un esfuerzo adicional al habitual por alcanzar las metas y el valor de recorrer caminos que aún no han sido transitados. Salir de la continuidad, sin esperar que las leyes, protestas u otros intenten resolverlo, para así seguir desarrollándose.

En el caso de Artenea, Virginia volvía a corroborar de

primera fuente, con lujo y detalle, de que cada persona es única, cada mujer tiene su propia historia y no hay una segunda en este mundo.

¿No creen que por muy diferentes que sean las mujeres, acaso no pueden inspirarse y apoyarse mutuamente?

¡Virginia también había aprendido mucho de otras mujeres de éxito!

Por muy diferentes que sean las trayectorias de las mujeres de éxito, las une su actitud básica, es decir, la voluntad de aceptar retos, más aún, de buscarlos.

¡En comparación con los hombres, esta actitud todavía no es mayoritaria entre las mujeres!

Por cada mujer universitaria titulada que aspira al piso ejecutivo, hay dos o tres varones. ¡Así de claro! Solo una de cada cuatro mujeres estaría dispuesta a trabajar 60 horas semanales si su salario se duplicara, pero más de un tercio de los hombres sí lo haría.

¿No creen que ello también influye?

Por otro lado, el doble de mujeres que de hombres se imaginan trabajando a tiempo parcial, lo que está principalmente influenciado por sus propias ganas de realizar una maternidad más presente. Virginia lo veía a diario: Conciliar los hijos y la carrera profesional seguía siendo un reto para las mujeres, aunque muchos empresarios apoyen cada vez más los modelos de horario laboral favorables a la familia.

Sin embargo, la realidad muestra que la doble carga de los hijos y la carrera profesional sigue pesando más sobre los hombros de las mujeres. Eso, además de su contribución a mantener viva la llama del matrimonio o con su pareja.

Si una mujer quiere salir de este dilema, tiene que defender sus necesidades y conseguir apoyo de quienes la rodean, con confianza en sí misma, bajo su propia responsabilidad y

con una firme creencia en las posibilidades y en su propio potencial. Ese es el primer cuello de botella para abordar, el que su círculo cercano la secunde de verdad.

Este no era su caso, tampoco el de Artenea, ya que aún no habían formado su propia familia. Pero cada cual lidiaba con sus propios cuellos de botella y sus propias fortalezas.

Como ya era costumbre, eligieron el café de siempre para reunirse.

—Por regla general, hacemos bien lo que nos gusta hacer. Y nos gustan las actividades en las que podemos desarrollarnos al máximo, porque es ahí donde entran en juego nuestros puntos fuertes—le comentó Virginia.

—¿Entonces, el conocer mis puntos fuertes y al utilizarlos significa que me acerco a mi vocación?

—Desde luego. Distingo entre la consciencia de las propias fuerzas, capacidades y talentos y el amor por lo que hago—redondeó Virginia, cuando se preparaban a revisar sus conclusiones de estas últimas semanas buceando en las fortalezas más destacadas de Artenea.

—Espero que eso funcione así, el enamorarse del trabajo—dijo Artenea.

—Sí, es útil que realmente ames lo que harás, porque entonces sentirás el volumen de trabajo menos como una carga y estarás mejor prepara para el máximo rendimiento. Cuanto más disfrutes de tu trabajo, más eficiente serás y por lo tanto, más éxito tendrás—explicó Virginia.

—Estoy comenzando a sentir, de que mi vida se está concentrando en este proyecto de cambio, el que en realidad está optimizando mi yo imperfecto—reflexionó Artenea.

—No creo que sea así. En este proceso no estás mejorándote de tus imperfecciones. Estás encontrando tu yo más perfecto y pronto lo vas a potenciar. Ello, irá opacando y limitando a tu yo imperfecto hasta que pase desapercibido—aclaró Virginia.

—¡Eres tan sabia!

—Naaa, nada de eso, solo tengo más rutina en el tema. Ya advertirás cuando lo aprendas a dominar sin tener que pensarlo cada vez, que te resulte tan espontáneo como cuando indicas tu viraje al manejar un auto—señaló Virginia.

—Ay sí, me encantaría poder llegar a eso.

—Verás, verás..., pero ahora vamos a tus tareas. ¿Cierto que incluiste en tus fortalezas, de que posees la **capacidad de perseguir tus objetivos con ambición, con propósito, corazón y mente?**—preguntó Virginia.

—No solo sueño con una carrera, sino que ya entendí de que debo hacer algo al respecto. Conozco a algunas mujeres que dan lo mejor de sí mismas en su campo, varias incluso quieren cambiar el mundo en el proceso. Para ello, se guían por una idea clara de lo que quieren conseguir. Crean una imagen interna de su objetivo que les motiva y les recuerda constantemente a dónde quieren llegar. Esa manera de enfrentarlo me encantó y en el futuro próximo "pintaré" una imagen de mi objetivo, que sea positiva, emocional, de corazón y lo más detallada posible—explicó Artenea.

—Pero claro, Artenea, la imagen visual de tu objetivo influirá en tu subconsciente y activará las redes de experiencia en el cerebro. Funciona según el principio de la profecía autocumplida. Para la realización del propio potencial es muy importante que tengas un objetivo concreto en mente. ¡Me encantó tu idea como enfrentarlo!—señaló Virginia.

—Sí, y además comprendo que es mejor apuntar en una dirección, del objetivo por supuesto, y no dispersarse planificando en exceso—agregó Artenea.

—Veo que estudiaste, aparte de realizar las tareas. El sentido o la dirección en que apunta tu objetivo es de gran importancia. En respuesta a la pregunta "¿Por qué quiero lograr el objetivo?" Es importante la forma que formules la pregunta: con el "por

qué" extraerás tus motivos del pasado, con el "para qué", en cambio, dirigirás tus motivos hacia adelante, hacia el futuro.

—¿Me puedes dar un ejemplo?

—A ver..., si algún vendedor fuera a visitar a un comerciante que es cliente de un fabricante de embutidos donde las ventas habían bajado, lo deja claro: "Lo voy a ver porque hace seis meses que no voy y no sé qué pasa". ¡Eso está orientado al pasado! En cambio "Voy a ver al cliente para entender y luego tomar decisiones, cómo le puedo ayudar a lograr más ganancias con algunos de nuestros productos" se dirige al futuro, es la respuesta al "para qué". ¡Tenlo presente cuando llegue el momento de "pintar" ese objetivo!—explicó Virginia.

—¡Que buen ejemplo! Y deduzco que la orientación en ese objetivo deberá contemplar cambios en mi vida—comentó Artenea.

—Obvio..., pero prosigamos. Escribiste acerca de tu optimismo como potencial fortaleza. ¿Qué me quieres comentar al respecto?

—En ciertas facetas y etapas de mi vida, he aprendido a lidiar con el fracaso, la derrota, los errores y la decepción. He aprendido a pasar por los "valles" de la vida sin quedarme allí mucho tiempo, quizás subconscientemente.

—¿Y eso que tiene que ver con tu optimismo?— preguntó Virginia.

—He concluido que mis bajones han sido más bien una forma de excusarme, de volar bajo y con sensación de seguridad, pero en el fondo confío en mí misma y en mi futuro. También creo en mis posibilidades.

—¿Y esta actitud optimista básica también te ha ayudado a superar los tramos rocosos en tu vida laboral? Como una optimista en potencia, ¿estás entonces más dispuesta a no rendirte fácilmente?—preguntó Virginia.

—Sí, no me rindo tan fácilmente y mi optimismo va asociado a

mi flexibilidad.

—El exceso de optimismo rara vez es bueno. Los antiguos griegos ya lo sabían con su historia del engreído Ícaro, un volador que se acercó demasiado al sol—señaló Virginia.

—¿Hijo del ingenioso Dédalo, cierto?—preguntó Artenea.

—Arquitecto. Pero Dédalo sin duda también era un gran inventor. Como estoy segura de que conoces toda la historia, te resumo y recuerdo que diseñó unas elaboradas alas, cuyas plumas pegó a un marco con cera. A Ícaro le dijo: "Hijo mío, vamos a volar lejos de aquí. Pero ten cuidado y escucha a tu padre: no vuelas demasiado alto, o el sol derretirá la cera y perecerás". Ambas sabemos cómo acaba la historia: Ícaro no hace caso a las palabras de advertencia de su padre. Vuela demasiado alto. La cera se derrite. Cae al mar y muere.

—¿Y no le dice acaso, de que tampoco vuele demasiado bajo?— quiso ratificar Artenea.

—Para allá voy... Efectivamente le advierte: "Pero hijo mío, es aún más importante que no vuelas demasiado bajo. Porque si vuelas demasiado bajo, el agua y la niebla pesarán en exceso tus alas y seguramente perecerás"—relató Virginia.

—¿Con eso me quieres dar el mensaje, de que volar demasiado bajo podría ser aún más peligroso que volar demasiado alto?— interpeló Artenea.

—¡Tus antenas están muy sensitivas! Es así como lo dices, porque se siente engañosamente seguro. El mito de Dédalo e Ícaro nos lo recuerda. Y todos somos propensos a volar demasiado bajo—respondió Virginia.

—¿Pero según tú, en qué situaciones volamos demasiado bajo?

—En muchas oportunidades. Algunos te serán familiares, como cuando no nos empoderamos, si esperamos a que otros desarrollen la iniciativa, si confiamos ciegamente en la autoridad, si seguimos reglas sin sentido, si nos dejamos frustrar por los dudosos y alarmistas, si rehusamos los nuevos comienzos y posponemos los proyectos por desánimo, cuando no entregamos nuestro trabajo por miedo a posibles críticas—

explicó Virginia.

—Tienes toda la razón. Asimismo volamos demasiado bajo cuando tenemos demasiado miedo de mostrarnos tal cual somos—agregó Artenea.

—Sí. Pero a su vez —y esto es importante para ti— cuando dudamos demasiado en aportar nuestra singularidad e individualidad a nuestras acciones—dijo Virginia.

—¡No podía faltar el mensajito! ¿Pero sabes? Ni hablar de autoridades y jefes que son muy aficionadas a rodearse de empleados que vuelan bajo. Disfrazados de cuidadores, siempre advertirán que no hay que volar demasiado alto. ¡Lo he vivido!—comentó Artenea.

—Muy bien, captaste la idea al vuelo.

—¿Pero volar demasiado alto no es para presumidos y temerarios?

—No, no tenemos que ser arrogantes y arriesgarnos de volar hacia el sol con alas de cera. Pero debemos tener cuidado de no volar demasiado bajo. ¡Sueña más de lo que otros creen que es práctico!—respondió Virginia.

—¿No nos debemos a nosotros mismos el volar más alto?

—¿No te lo debes acaso, Artenea? Porque únicamente así podrás marcar la diferencia. En tu vida y en la de los demás que te rodean.

—Me lo debo, sin duda. Me hiciste recordar al fundador de Starbucks, Howard Schultz, quien resume de la siguiente manera lo que me dices, claro, no lo dijo literalmente así: "Arriesga más de lo que otros creen que es seguro. Sueña más de lo que otros creen que es práctico"—manifestó Artenea.

—¡Lo había olvidado! Tienes toda la razón. Pero volvamos donde quedamos antes de los mitológicos. ¿Me explicarías qué entiendes bajo flexibilidad?—indagó Virginia.

—Bueno...

Artenea pensó por un momento y continuó.

—Junto con mi capacidad de trabajar en equipo, mi resistencia al estrés y resiliencia, mi rapidez de percepción...; también

adaptarme rápidamente a las nuevas condiciones de trabajo.

—¡Ahí sí! **Flexibilidad** es una de tus fortalezas, definitivamente, pero enmarcada en la descripción que describiste—declaró Virginia.

Bebió café. Observó a Artenea que parecía algo exhausta, pero motivada a la vez. Luego prosiguió:

—Volvamos un momento al optimismo. Para potenciarlo, es muy recomendable que desenmascares tus patrones de pensamiento negativos y sobre todo las creencias limitantes, que reconozcas los momentos felices cotidianos, también intenta utilizar un lenguaje positivo, busca la proximidad de otros optimistas, evita las comparaciones odiosas y busca aliados.

—Buenas ideas, Virginia, lo trataré de aplicar. Estoy segura de que pensar en positivo dará sus frutos, aunque no suele funcionar de la noche a la mañana— señaló Artenea con serenidad.

—Pero tenemos un problema, pequeño...

—¿Cuál?— quiso saber Artenea.

—Optimismo es una característica y no una fortaleza propiamente tal. Recuerda que implica acción, cualquiera que se eficaz a partir de tu optimismo. ¿Qué otra fortaleza identificaste?— preguntó Virginia.

—A pesar de que he tomado varias decisiones en mi vida que no considero tan buenas, reflexioné bastante acerca de ello y concluí haber tomado más buenas que malas. De alguna manera me ocupé, que las negativas no tiñeran las positivas, y en general, considero que **tomo decisiones rápidas y mayoritariamente acertadas**.

—¿Consideras que no realizaste largas idas y vueltas, ni tampoco le buscaste la quinta pata al gato o excusas en esas decisiones?

—Sí, en realidad soy capaz en analizar y digerir rápidamente

las situaciones y luego decidir actuar en consecuencia—respondió Artenea con seguridad.

Los líderes más jóvenes, en particular, rara vez son capaces de ponerse en medio y tomar una decisión importante con alegría. Un directivo mayor y más experimentado puede ver esto como un reto, pero es el directivo intermedio más joven el que puede tener problemas con la toma de decisiones, o la forma.

Los estudios y las experiencias prácticas demuestran con impresionante regularidad que los directivos son vistos como incompetentes, débiles y vacilantes si dudan durante mucho tiempo a la hora de tomar decisiones. Esto también es humano, hay que imaginárselo:

Alguien acude a su superior con una pregunta, que requiere una decisión. No lo desanima y posterga una vez, sino varias. Una posibilidad es que esta persona se siente poco apreciada y poco importante, pero a lo mejor cree que su superior es incompetente porque no comunica su decisión. ¡En el peor de los casos, ocurren ambas cosas! El respeto y la estima hacia la jefatura dan paso a la desmotivación.

Quien conozca la mayoría de las metas de su entorno relevante, puede esbozar un esquema de objetivos, mentalmente o solo de hecho. Estos objetivos determinan el camino que ahora tomará esa persona como líder. Es gracias a su alto grado de flexibilidad, que idealmente también tendrá como líder, que podrá dirigir situacionalmente.

Por lo tanto, si el día de mañana Artenea asumiera un puesto de liderazgo, su organización básica estará orientada a los objetivos que haya establecido. El propósito de sus objetivos será desencadenar medidas que conduzcan al logro de los mismos. Gracias a esta orientación a los objetivos, ahora Artenea estaría en una posición excelente para poner en práctica su capacidad de tomar decisiones y, por tanto, habrá cumplido un requisito básico para disfrutar de la toma de

decisiones.

—También descubrí, que el borde del abismo es solo el punto de partida hacia nuevos reinos — mencionó Artenea.

—¿Cómo es eso?

—¡Aprende de las mejores! Siempre hay alguien que sabe más que yo en un área donde ya soy buena, y que mi desarrollo avanza si en esa área me perfecciono para ser excepcional. Por eso no me quedo en el estado actual de las cosas, sino que seguiré buscando oportunidades para mi desarrollo personal.

—¿Y eso lo catalogas como una virtud?

—Sí, en parte, de que estoy abierta a aprender y tengo la humildad para reconocerlo.

—Pero eso no es una fortaleza, Artenea, es una característica y que sin duda la puedes impulsar. Recuerda que lo que te pasó con optimismo.

—Tienes razón. En verdad no sé si hay una verdadera fortaleza que se derive de ello — respondió Artenea algo resignada.

—No te preocupes, igual es una característica interesante. ¡Sigamos, venga la próxima!

—¿Trabajar duro y ser disciplinada también me lo vas a objetar?

—Sí, porque trabajar duro no es suficiente. Es necesario trabajar bien, con eficacia, y el ser eficaz significa proceder de cierta manera. Pero no siempre es tan sencillo, y no en todas partes podemos desplegar nuestras destrezas como queremos. Aunque tengamos habilidades únicas y resolvamos problemas reales con ellas, no es seguro que nos anden buscando desesperadamente— decía Virginia

—Oh sí, a menudo encontramos resistencias de muy diversa índole a nuestros planes y deseos de desarrollo— interrumpió Artenea.

—Así es, creemos que tenemos buenas soluciones a los

problemas y logros, pero no podemos hacerlas pasar por las innumerables resistencias de comerciantes, clientes, socios comerciales, jefaturas, grupos de interés y otros. Podrás superar esa resistencia más fácilmente si aprendes a moverte en los llamados "sistemas en red". Ahí no es importante utilizar tantas fortalezas como sea posible, sino apuntar al punto cibernético más eficaz con las fuerzas disponibles.

—¿Cibernético?— preguntó Artenea.

—Sí, es decir, el punto desde el cual se puede controlar el desarrollo o cambio posterior de todo el sistema. El punto más efectivo cibernéticamente está siempre en el cuello de botella de desarrollo de un sistema, en el llamado factor mínimo que ya conversamos anteriormente. El arte de esta estrategia es identificar y procurar tanto el factor mínimo interno como externo. Al mismo tiempo, el control sobre el factor mínimo externo significa tener la posición de mayor poder.

—Solo para confirmarlo: ¿Cuándo hablas de sistema o "sistema en red", significa que los cambios en un elemento conducen inevitablemente a cambios en otros elementos, es decir, siempre afectan a todo el sistema, como lo explica ese señor "van nasecuanto"? ¡Me demoraré en poder recordar su apellido!

—Sí, es lo mismo a nivel de empresa: aquí también hay una red de relaciones entre proveedores, clientes en diferentes niveles de comercio, clientes finales, empleados y ejecutivos, socios de cooperación, competidores, bancos, medios de comunicación, entre otros— aclaró Virginia.

—¿Y en las personas, cómo sería?— quiso saber Artenea.

—Si el día de mañana te otorgan un aumento salarial, esto conduce a una reacción en cadena de cambios en el sistema "empresa" y también fuera de ella. El aumento salarial tiene un efecto directo en costos, liquidez y ganancias de la empresa en la que trabajas. Seguramente estarás más motivada y posiblemente te desempeñarás aún mejor. Los clientes estarán más felices, o más molestos, debido a

este impulso motivacional, según como se manifieste. Sin embargo, tu aumento salarial también puede tener un efecto de desmotivación en otros empleados de tu empresa y, por lo tanto, tener consecuencias negativas en general, también para ti. Si lo quieres ver aún más amplio, por ejemplo también afecta —aunque microscópicamente— a la economía, ya que aumenta tu poder adquisitivo.

—Pero por supuesto, voy comprendiendo. Recordando la manera que sucedían las cosas en mi trabajo anterior, claramente yo no veía a través de las estructuras de esta red que existía, me enredaba irremediablemente en ella y, en casos extremos, me impedía actuar como pretendía o esperaba hacerlo— señaló Artenea.

—Si, claro, pero quizás había otras personas en esa empresa que sí reconocían estas redes y los puntos más efectivos en ellas, usándolas para sus propósitos y usar sus conexiones— complementó Virginia.

—Hmmm, puede ser que sí. En mi caso, en realidad yo no lo veía tan claro, aunque quizás intuitivamente lo hice algunas veces, pero de manera consciente. Por ello quizás mis esfuerzos tuvieron solo efectos aislados, más bien técnicos y puntuales. Otra cosa..., antes mencionaste que se podría lograr mayor poder... ¡A mí no me interesa obtener poder!—manifestó Artenea,

—Me refiero al poder de influencia para potenciar el desarrollo o cambio posterior en un sistema. Por supuesto no solo importa la forma sino también donde lo diriges—explicó Virginia.

—¿Y por todo esto que conversamos, es que no puedo incluir el trabajar duro y de manera disciplinada, ya que son características y no destrezas o habilidades propiamente tales.

—Sí, pero si las pones en modo "acción", procediendo de cierta manera. Estas se ponen en movimiento al momento que ciertas tareas las puedas realizar con mucha concentración,

energía e interés, comportándote adecuadamente, siguiendo los protocolos establecidos y trabajando hacia los objetivos comunes— aclaró Virginia.

—Y en eso debiera ser mejor que otros, para que sea una fortaleza real—dijo Artenea.

—Obviamente. Puedes visualizar tus características, pero recién al "activarlas" se pueden transformar en habilidades y destrezas.

—¿Lo que de alguna manera realizó Carolina con su revista de vinos?—opinó Artenea.

—Es un buen ejemplo.

—¿Pero entonces, cuál es la fortaleza asociada a saber influir positivamente en sistemas en red?

—Es la capacidad de explorar e identificar los obstáculos inconscientes, pero también los potenciales del entorno. Incluye saber apoyar a otros usando tus demás virtudes y destrezas para que tomen consciencia de su propio entorno y actúen en consecuencia. Además, la capacidad de analizar las funciones de los implicados, clasificarlas en sus posibles reacciones en relación con el cambio deseado. Hay algunos elementos más, pero esos son esenciales— explicó Virginia.

—En verdad no sé si poseo esa habilidad— murmuró Artenea.

—Pienso que si la posees, pero aún muy marcada a nivel intuitivo. Con un poco de trabajo en ti misma, aplicándola de manera más consciente y de manera repetitiva, será un elemento poderoso en tu desarrollo profesional. Pero eso será más adelante, cuando ya estés trabajando nuevamente.

—¿Y la incluyo como fortaleza?

—Yo diría que sí y la llamaría resumidamente **analizar y proceder de manera sistémica**.

—¡Eso será un desafío complementario al que ya estoy abocada!— exclamó Artenea.

Posteriormente, Virginia le aclaró a Artenea, de que no confundiera influir en sistemas en red, con desarrollar y aprovechar redes de contacto. En este último sentido, le señaló que sin una red de contactos, ellas, las mujeres, avanzaban mucho más lentamente o incluso no avanzaban. Mientras que los hombres de éxito lo practicaban durante mucho tiempo como algo natural. En parte ellos habían promovido sus carreras de esta manera, mientras las mujeres a menudo seguían encontrando dificultades.

Recordaron el episodio del seminario con Verdugo. Le decía con algo de molestia: "En lugar de cooperar y formar alianzas, las mujeres nos dedicamos demasiado a compararnos mutuamente. La envidia y los celos se interponen con demasiada frecuencia. Las mujeres que se sobreponen a eso y logran un mayor éxito, se apoyan en las ventajas que poseen las mujeres: se relacionan con todas aquellas que son útiles para alcanzar sus objetivos y consideran a las demás mujeres como compañeras, pero más escasamente que a los hombres como una amenaza para su propio progreso".

Finalmente le aconsejó proseguir con el proceso tomando en cuenta estas fortalezas que habían conversado. Ello no significaba eliminar otras que Artenea había determinado, sino que esas, aún no las pusiera en juego hasta más adelante, a la hora de precisar y buscar el trabajo deseado.

Las **fortalezas de Artenea** quedaron circunscritas a las siguientes, todas de un alto nivel de potencial impacto si las lograba poner en juego de manera eficaz en el futuro:

- perseguir sus objetivos con ambición, con propósito, corazón y mente
- flexibilidad

- tomar decisiones rápidas y mayoritariamente acertadas
- analizar y proceder de manera sistémica

Tuvieron que realizar una pausa en este análisis. En ese momento había ingresado Ana, la amiga del último trabajo de Artenea.

—Voy de paso..., estoy muy comprometida con mi nuevo trabajo

—¿Qué tal va eso?—preguntó Artenea.

—Genial, pero no te puedo contar ahora, sólo pasé a comprar un café para llevar y sigo mi camino. Tengo una reunión—señaló Ana.

—¿Nos vemos hoy en el "happy-hour" al que vamos siempre? Ah..., y disculpa, ella es Virginia, mi amiga y consejera.

Ana pensó unos segundos, levantó las cejas y le confirmó:

—Hola Virginia, un gusto conocerte personalmente. Sí, a las 7 PM. ¿Quieres acompañarnos? Bueno..., solo si estás de acuerdo Artenea.

Ambas asintieron.

—Ahí nos vemos—dijo Artenea.

Hace un poco más de un año atrás, cuando Artenea recién había entrado a su último trabajo, en medio de una gigantesca exposición anual a la cual la empresa siempre asistía, Ana llevaba un buen rato buscando una razón para evitar la gran fiesta del marketing al cierre de la feria. ¿Dolor de cabeza repentino? ¿Náuseas? ¿Una cita no laboral? Pero ella había utilizado esas excusas con demasiada frecuencia en años anteriores. Y hace un momento, su jefe, el mismo Francisco, le había recordado en el "stand" que tenían armado en la exposición: "Tenemos que mostrar nuestra bandera en esta fiesta". Eso significaba: Ana debía ir a la fiesta. No había razones

objetivas.

Se quedó parada frente al salón, indecisa. Los bajos retumbaron como martillos en sus oídos. Todavía no entendía por qué la gente adulta subía tanto el volumen de la música y debían gritar para entenderse. En las fiestas de matrimonio pasaba lo mismo. ¿Por qué tenía que acercarse cada vez a su interlocutor, como si fuera a darle un beso, para que pudieran escucharla.

Atrás quedaba un día agotador en el "stand". Por la mañana, se había apresurado a salir de la abarrotada sala de desayunos del hotel para ir a la feria. Había engullido un huevo duro con pan integral y jamón de pavo, así como medio vaso de un jugo de naranja netamente artificial. Estuvo a cargo del boliche todo el día, rodeada de gente. A mediodía, le hubiera gustado retirarse para descansar. Pero Francisco le sugirió que se quedara en el puesto, y le trajo un "hot dog" a cambio. Asumió..., y tampoco se lo comió.

No le gustaba ser el centro de atención y para ella eran más fructíferas las conversaciones individuales que grupales. Le resultaba agotador encontrarse con filas y filas de gente nueva, sobre todo cuando llegaban al puesto de la exposición no como individuos, sino como marabuntas. Hablar delante de un grupo, ser observada por muchos ojos, lo odiaba.

Por el contrario, Francisco había entretenido a los clientes con anécdotas de su vida. Cuanto más grandes eran los grupos, más subía su volumen y más centraba la atención en él mismo. Solo sus argumentos de ventas, técnicos o comerciales, quedaron al debe. Ana estaba irritada por ello. Pero Francisco había conseguido reunir el doble de tarjetas de visita o contactos por medios electrónicos que ella. Al final del día, directo en el stand, las había contado con placer y se auto-declaraba "ganador del día", lo que inevitablemente hacía sentir a Ana como la gran perdedora. "¡Les gané por paliza!" había comentado.

En el salón se habían reunido pequeños grupos en las mesas del bar, fingiendo que hablaban entre ellos. En realidad —Ana ya lo sabía— solo mantenían monólogos. Se gritaban trivialidades tratando de superar el volumen de los bajos, y en cuanto había algún peligro de que surgiera una conversación interesante, alguien se encargaba de cambiar de tema: de la situación del mercado a la del tiempo, o el fútbol. En esas fiestas se hablaba mucho, pero se decía muy poco. Ana prefería lo contrario. Y sabía lo que quería priorizar ir al baño, estar sola y respirar profundamente durante unos minutos.

A las 00.30 horas —¡por fin!— más de la mitad de los asistentes se había ido y Francisco la autorizó para retirarse. Llamó a un taxi y se dirigió al hotel, a pesar de que era cerca y la zona no era peligrosa. ¡Pero estaba rendida y le dolían las pantorrillas y los pies! Por el camino, se reprochó a sí misma que apenas había conseguido tarjetas de visita y hecho contactos. ¡La próxima vez tendría que ser distinto!

Artenea conocía muy bien esta parte de la historia. Habían mantenido contacto frecuente y Ana a su vez, estaba al tanto de sus conversaciones con Virginia. Por ello se atrevió a invitarla. Impulsivamente, al estar frente a ella en el café, le pareció que sería bueno conocer su opinión y esta sería la oportunidad.

Antes de llegar al lugar, Artenea ya le había relatado esta parte de la historia de Ana a Virginia, y le dijo, que sería interesante que escuchara la evolución que había vivido Ana de un año a otro.

—¿Por lo que me contó Artenea te hartaste de enfrentar las ferias y exposiciones de una manera casi sufrida?—preguntó Virginia, dando un sorbo a su "rosato" de Ramazzotti, trago italiano hecho en base a flores de hibisco y azahar, así como un toque de naranja.

—Oh, sí. Hubo una penúltima vez que caí desplomada a la

cama, insatisfecha, frustrada, agotada. Eso no podía repetirse —respondió Ana.

—¡Cuéntale que fue lo que hiciste!—intervino Artenea.

—Aparte de ver todo el proceso de Artenea hasta que se fue, o más bien "la fueron", mi responsabilidad por el marketing directo siempre implicaba asistir a estas exposiciones, pero tenía muy claro que yo debía cambiar, lo que logré bastante bien, pero paso a paso, a lo largo de un año—explicó Ana.

Después de darse una pausa y saborear su espumante brut nature, que en esta ocasión era en base a una mezcla de chardonnay y pinot noir, prosiguió:

—Me di cuenta de que, como persona tranquila y sensible, necesito paz y tranquilidad para recargar las pilas y estar preparada para el ajetreo. Por eso, fui haciendo costumbre evitar los "baños de multitud" innecesarios, tanto en el trabajo como en lo privado. Ya no di excusas inventadas.

—¿Y tú jefe te lo aceptó?—preguntó Virginia.

—Sí, pero no a la primera, gradualmente. Esa tampoco fue la única medida que tomé—agregó Ana.

—¡Cuéntale de las fortalezas!—dijo Artenea, incluso algo ansiosa de que esa parte la sacara a colación.

—Me centré en mis puntos fuertes, por ejemplo, prefiero las conversaciones individuales, escuchando con sintonía fina y profundizado en los temas. De este modo, logro calidad y no solo cantidad de contactos—expresó Ana.

—¡Justo yo estoy en esa fase! Por ello fue bueno que vinieras, Virginia—dijo Artenea.

—¡Siempre se aprende algo adicional en los golpes de timón de las personas! Ya nos contarás qué es para ti llevar conversaciones de calidad, ¿Qué más cambiaste?—preguntó Virginia.

—Decidí que Francisco se hiciera cargo de los grupos y alimentara su ego, mientras yo me dediqué a las

conversaciones individuales. No fue difícil acordarlo con él. Así nos complementaríamos y "pastelero a tus pasteles"—relató Ana.

—Muy hábil tu solución—dijo Artenea.

—Pero hoy también hablo a grupos con mayor soltura, a veces, pero solo si domino el tema al revés y al derecho—respondió Ana.

—Un notorio avance el poner en juego esa fortaleza. Seguramente irás descubriendo otras, lo que te ayudará a diferenciarte aún más—manifestó Virginia.

—Sí, ya le tomé un poco el pulso. Por último quería agregar, que fui practicando cómo establecer límites claros con otras personas. No me someto a las necesidades de los demás, sino que tomo más en serio las mías. Es fácil decirlo, pero invertí un año de práctica para dominarlo sin caer mal, proceder tácticamente y con sutileza—expresó Ana.

—Ya que lo resaltas como fortaleza, ¿qué interpretas como una conversación de ventas o marketing de calidad?—preguntó Virginia, volviendo al punto.

—Lo primero que intento lograr, es reducir el tiempo de comunicación de los problemas en un 90%, así a grosso modo. En contrapartida, intento aumentar el de las soluciones en un 90%.

—¿Y cómo lo logras?

—Primero, intentando sacar la mayor información posible acerca de sus necesidades y problemas. Pero cuando ya tengo esas señales, me vuelco a las soluciones que poseemos o podríamos lograr. Que sea útil para ellos.

—Interesante. ¿Y usas algunas técnicas para esas conversaciones?—intentó profundizar Virginia.

—Te diría que hay aspectos que me salen de manera natural, y otras las he aprendido—señaló Ana.

—¿Cuáles te salen naturales? ¡Yo te conozco, mosco!—dijo

Artenea mostrando una amplia sonrisa.

—Ya sabes..., evito los monólogos. Pero además, intuitivamente involucro a los clientes lo más activamente posible en todas las formas de nuestra comunicación, verbal, gestual, de piel... Para ello, me nace realizar preguntas centradas en ellos, no en nosotros. La experiencia me ha mostrado que es la mejor manera de desencadenar pensamientos y aprendizajes activos en ellos, claro respecto de nuestras soluciones.

—¡Oh sí que es una fortaleza innata!—observó Virginia. Entonces le preguntó acerca de las técnicas aprendidas que utilizaba Ana.

—Bajo el lema "el que pregunta, conduce", quiero decir, estar siempre guiando las conversaciones hacia donde quiero llegar, para lo cual he aprendido diversas técnicas de preguntas. En lo principal, prefiero utilizar preguntas abiertas con pausas practicadas, para que no suene a interrogatorio. Intento dirigir activamente la conversación y así aprendo mucho sobre lo que el cliente piensa, siente y quiere. A su vez, cada vez percibo mejor, cuando el cliente experimenta interés, en los momentos que se siente apreciado, requerido y libre para decidir. Esas fibras busco tocarlas intencionalmente, pero con sutileza.

—¡Todo "power"!—exclamó Virginia.

—¡Ay sí, yo le conocía esa faceta un poco de antes, pero ahora es una Ana elevada al cubo en ese sentido!—opinó Artenea.

Brindaron. Artenea recién se había pedido un "Tom Collins", mientras las otras dos seguían con sus tragos.

—¿En el café entendí que ahora estabas en otro trabajo?—preguntó Virginia.

—Sí, estoy fascinada. Todo sucedió a partir de la última exposición, donde ya era "otra Ana". Un cliente me hizo una oferta de trabajo demasiado atractiva y ahí estoy ahora.

—¡Cuéntale como llegaste a eso!—intervino Artenea.

Bien descansada, Ana se dirigió al "stand", en la misma exposición anual. En lugar de apretujarse en el abarrotado salón donde servían los desayunos, se había preparado una taza de té rojo y comido un sándwich integral de pollo con pesto de pistacho en la habitación del hotel. Después, había dado un paseo matutino por el parque contiguo al hotel, para tomar aire fresco y disfrutar del entorno. En el "stand", le recordó a Francisco: "Me quedo con los clientes individuales". Ella no era de realizar monólogos egocéntricos, sabía escuchar, profundizar en los temas, percibir las necesidades y adaptar las ofertas. De este modo, también se diferenciaba de los típicos vendedores de ferias y exposiciones que masajeaban con el mismo ungüento retórico a cada cliente. Sus interlocutores lo apreciaron, y fue elogiada varias veces durante la jornada.

Cada hora Ana se tomaba un descanso de 5 minutos, para despejarse y cargarse de nuevos bríos. Para no complicar las cosas, solo informó a Francisco que debía ir al baño periódicamente. Una pausa de 45 minutos para comer algo a mediodía formaba parte de ello. Es cierto que ella sentía que su jefe hubiera preferido mantenerla en el "stand", pero ante todo se sentía responsable de su propio bienestar, no de él. Almorzó tranquilamente, dio una vuelta por otros puestos de la exposición e intercambió algunas palabras con un colega. Había puesto límites.

El día fue agotador, pero a diferencia de años anteriores, los descansos programados lo aligeraron. Terminada la jornada y como otras veces, Francisco arrojó una pila de tarjetas de visita sobre el mostrador para contar los ganadores del día. Ana sugirió: "¿Por qué no contamos quiénes se enteraron más acerca de lo que realmente querían los clientes?" Y comenzó una enumeración que se hizo cada vez más larga. Francisco, que había hablado mucho, pero apenas había escuchado, se calló y volvió a embolsarse las tarjetas de visita.

—¡Cómo me hubiese gustado ver esa cara de sorpresa de

Francisco!—exclamó Artenea, levantándose de su asiento.

—¿Y en verdad habías recopilado tanta retroalimentación de los visitantes?—preguntó Virginia.

—Por supuesto, además, varios eran clientes mayoristas que no nos habían comprado mucho—respondió Ana.

—¿Y cómo te fue en la fiesta, ya que contaste que eras poco dada para esos eventos y te agotaban un poco?—quiso saber Virginia.

—Sí, la gran fiesta de cierre se acercaba por la noche. De la necesidad hice una virtud—señaló Ana.

—¿Cómo así? ¡Explica por favor!—dijo Artenea.

—Semanas antes había quedado con Sergio Ramos, un colega del sector, quien estaba trabajando en el mismo tema que yo en una empresa que compite con nosotros, pero marginalmente. Nuestro intercambio profesional de correos electrónicos y mensajería había sido profundo y animado.

—Ah, entonces pensaste que en la fiesta era mejor tener una conversación productiva a dos bandas, que quedarte parada improductivamente con una copa de champán—observó Artenea.

—Así mismo lo pensé.

—¿Este señor apareció en la fiesta y se concretó la junta?—preguntó Virginia.

—Nada de señor, no es un viejo, tiene mi edad. Y sí, efectivamente Sergio estaba esperando fuera del salón y me saludó cariñosamente; me sentí bienvenida. En vista del alto volumen de los bajos que ya era un clásico, yo le sugerí que primero habláramos allí afuera. Había un grupo de sillas con una pequeña mesa. Sergio aceptó encantado. La conversación fue emocionante; aprendí mucho sobre las estrategias de ese competidor.

—¿Después qué hicieron, entraron?—preguntó Virginia.

—Al cabo de una hora, entramos juntos; como yo estaba algo absorta en la conversación, solo me di cuenta al margen del barullo que había. Sergio me condujo a una mesa algo apartada de los gigantescos parlantes y me presentó a dos colegas. Por lo visto, estaban en la misma longitud de onda que Sergio, porque estaban fantásticamente informados sobre el marketing directo, a diferencia de un tipo de la mesa de al lado, que hablaba con tanta superficialidad sobre el tema, que su ignorancia le hacía más daño a los oídos que los graves demasiado altos—terminó explicando Ana.

—¿Pero aparte de ese tipo parlanchín, disfrutaste la conversación con los demás?—preguntó Virginia.

—Cuando me gusta un tema, siempre encuentro las palabras correctas mucho más fácilmente que lo habitual, sobre todo porque había pensado de antemano los puntos que quería tratar con Sergio. No pensé que se iba a potenciar mi aprendizaje con los otros dos que estaban en la mesa.

—¡Entonces no estabas estresada como otras veces!—afirmó Artenea.

—Por el contrario me gustaron mis interlocutores y aprendí mucho sobre una nueva herramienta de marketing directo. Al día siguiente se lo conté a Francisco—explicó Ana.

—¿Se quedaron hasta muy tarde?

—A estas alturas ya me sentía un poco cansada. Eran las 22:45 y sentía que ya era hora de despedirme. No me importó si los demás ya se estaban yendo o no, y tampoco las miradas de Francisco, sino que seguí mi necesidad. Intercambiamos datos de contacto con mis colegas de la mesa, les agradecí la conversación y me marché.

—¡Así no más, y cumpliste tu misión!—señaló Virginia.

—¡Así no más! Esta vez caminé con toda calma al hotel, cerca de un grupo que también se retiraba a esa hora. Ya en el hotel, me pregunté lo mismo que cada día: ¿Qué ha ido bien

hoy? Pensé en el amanecer en el parque, varias productivas reuniones con clientes, el refrescante intercambio con mis colegas de profesión y que había logrado disfrutar por primera vez una exposición.

—¿Qué pasó con Francisco, una vez que regresaron a la oficina?—preguntó Virginia.

Artenea que ya conocía la historia, solo se refregaba las manos, para luego saborear su "Tom Collins".

—Le conté de la herramienta que había aprendido y no se interesó, a pesar de mi insistencia. Pero después me refregó que con lo de las tarjetas de visita, lo había dejado en ridículo. Parecía afectado en su orgullo—explicó Ana.

—¡Típico de un ególatra!—dijo Artenea.

—¿Pero qué le respondiste?—preguntó Virginia.

—Primero pensé, que cada día podía decidir una película acerca de mi vida, soñarla, imaginarla. El escenario era siempre el mismo, pero el guion que tenía en la cabeza determinaba lo que hacía en la escena.

—¿Qué quieres decir con eso? ¿Decidiste escribir otro guion y renunciaste?—preguntó Virginia, quien era rápida en realizar segundas lecturas.

—¡En el acto! Solo le dije que en unas horas tendría mi renuncia y que la dejaría con Paolo en el área de personal.

—¡Saliste del cascarón, abruptamente!—dijo Artenea.

—Oh sí, tantos años reprimiéndome, aunque no fue abrupto, trabajé en mí misma casi un año. Después llegué a la conclusión, de que ganar experiencia no es simplemente lo que te ocurre. Es lo que haces con las cosas que te suceden, y a mí, el poner límites, usar mis habilidades y buscar mis espacios de paz y tranquilidad, me ayudaron a materializarlo—señaló Ana.

—¿Y cómo nació tu nuevo trabajo?—preguntó Virginia, con un gesto y mirada que daba a entender que conocía la respuesta.

—¿Qué crees? ¡Un llamado a Sergio Ramos fue suficiente! Me presentó a sus jefes y hoy trabajamos juntos en proyectos y campañas que me tienen fascinada. Asimismo, más allá del marketing directo que realizo con Sergio, me ocupo de la investigación de necesidades de los clientes mayoristas. Estoy muy contenta.

Al día siguiente, haciendo alusión a lo que había comentado Ana acerca de que la maestría, o el saber aprovechar eficazmente la experiencia, dependía del guion que tenía cada cual en su cabeza, Virginia le ratificó a Artenea de que el éxito también se produce en la mente.

Le comentó de que deportistas de alto rendimiento, llegan a la conclusión que al menos un 50% de su éxito es mental. Pero no solo en la competición misma, sino mucho antes, en creer que lo pueden lograr, en generar la disciplina para entrenar focalizadamente, en sobreponerse a la adversidad y a la derrota, en la fortaleza mental asociada a la perseverancia, entre otros. En resumen, quien no cree que pueda ganar, no lo logrará nunca.

Aunque el convencimiento acerca de algo no sea garantía de éxito, otorga la oportunidad y no limita de antemano.

—Quizás sea el momento que revises cuáles son tus pensamientos limitantes respecto de tu profesión deseada, tus guiones restrictivos. Es posible que poseas creencias que te han apremiado en este sentido— le comentó Virginia a Artenea.

—¿Por qué me traes a colación esa conclusión de Ana?— indagó Artenea.

—Porque especialmente tu última experiencia de trabajo podría haber generado alguna creencia limitante. De ello también habla el científico estadounidense Bruce Lipton, refiriéndose a la generación de enfermedades, en su “best seller” llamado “La Biología de la Creencia”. ¡Si puedes leerlo, te lo recomiendo!

—No lo he leído, pero lo he escuchado— respondió Artenea.

—El habla, por ejemplo, de que el mayor obstáculo para lograr el éxito en lo que soñamos, son las limitaciones programadas en el subconsciente—dijo Virginia.

—Entonces podré ser personalmente responsable de todo en mi vida, una vez que me pueda dar cuenta conscientemente, de que soy personalmente responsable de todo en mi vida. ¡De todo! Hoy aún veo responsabilidades en otros también—señaló Artenea.

—¿Recuerdas cuando me mencionaste de que eras optimista, que lo incluiste en tu autobiografía y luego me dijiste que habías perdido un poco ese optimismo? ¿Qué lo gatilló? ¿Alguna información o señal errónea, o varias, quizás alguna creencia que desarrollaste?

—Quizás fue porque dejé de aceptarme a mí misma. Constantemente encontraba defectos en mí misma. Era mi mayor crítico. La duda y la desvalorización de mí misma parece que llegó a formar parte de mi propio desmantelamiento—respondió Artenea.

—Una especie de guion dramático...

—Capaz. Tal vez aún debo superar de mejor manera el aceptarme tal como soy, pero ahora ya conozco mis puntos más fuertes y eso me ha ayudado. Creo y espero no depender más de la aprobación o los elogios de los demás para valorarme más. Tampoco culpar a otros de algunas cosas que me han sucedido, y otras que sin duda me sucederán en el futuro.

Un deseo básico de muchas mujeres es caer bien. Pero ellas no se han dado cuenta de que el origen de esto es el amor propio. ¿Quieren caer bien? En realidad deben comenzar por sí mismas. ¡Aprender a ser ellas mismas su mejor amiga! Y a decir adiós al perfeccionismo excesivo, con cuyas exigencias frecuentemente se estorban a ellas mismas. Esto último las ha hecho dudar, entre otras cosas, de postular a un

trabajo interesante. Aunque crean que hay que cumplir con el 135% del perfil requerido en lugar del 80%, los solicitantes masculinos ya están decididos a presentarse si solo tienen el 60%. Las mujeres que rompen esa barrera de ellas mismas, de esa creencia errónea, sí han apostado y varias han ganado. Porque han tenido claro que el 80% es un buen comienzo y que el 20% restante puede adquirirse aprendiendo con la práctica.

Las mujeres que crean en sí mismas, en sus capacidades y posibilidades, recurrirán a esta confianza que se aprecian en grandes deportistas. Y esto les ayudará a no desesperar, a no rendirse incluso en situaciones difíciles. Las mujeres que crucen ese umbral estarán convencidas de sus capacidades y no dejarán que los escépticos y los críticos las molesten. Serán conscientes de sus puntos fuertes y de sus capacidades y se basarán en ellos. Confiarán en sí mismas, en su intuición y en sus conocimientos. Con ellos prevalecerá la confianza, no el miedo y las creencias erróneas.

— Entonces ya estás trabajando en eso... ¿Pero habrá algo más?

— Pienso que no, con algunos matices, va en el mismo sentido... comentó Artenea.

— A ver, cuéntame...

— Te pondré un ejemplo, de algo que sucedió un poco antes de que me despidieran. Tuvimos un taller de "inbound marketing" con un expositor muy renombrado, quien incluso había escrito libros acerca del tema. Al final del taller sacó un libro y un DVD de su portafolios y nos dijo que le gustaría regalarlos a alguno de los participantes. En el mismo momento, muchos brazos y manos se levantaron. Cuando había repetido la pregunta por enésima vez, uno u otro se dieron cuenta de lo que estaba hablando. Uno de los jefes de mando medio que ya se proyectaba para gerente de marketing, se levantó, se acercó y cogió el DVD y el libro, que estaban sobre la mesa. En ese momento me pareció pésimo, desvergonzado

incluso. Hoy lo veo un poco distinto y pienso que era lo que el expositor quería provocar.

— ¿Qué pensaste?— preguntó Virginia.

— De que no se llega a ningún sitio solo levantando la mano, deseando algo y mostrando interés. Siempre es importante pasar a la acción y hacer algo—respondió Artenea.

— Por supuesto que lo puedes interpretar así. Ya he visto en muchos casos de que las personas con éxito aprovechan las oportunidades y crean soluciones, abren nuevos terrenos de forma proactiva y no esperan a que les inviten a visitarlos. No culpan a los demás de la no realización de sus deseos y se encargan ellos mismos—explicó Virginia.

— Por eso ya comprendí, de que mi mayor confianza en mí misma, de paso la iré construyendo a partir de mis virtudes, habilidades especiales, mis talentos y tomando la iniciativa y eso, traerá la fuerza de voluntad por sí sola—concluyó Artenea.

En algún momento proliferan algunas "noticias erróneas" acerca de un posible trabajo, frente a lo cual muchas mujeres permanecen inmóviles, como estatuas de bronce. Pero pueden acelerar el proceso de disolución de ciertas creencias o esas noticias falsas o desacertadas, investigando de manera consecuente estos pensamientos, que las pueden limitar a ser felices en un próximo trabajo o actividad laboral.

Ejemplos de algunas creencias limitantes:

"Primero el trabajo, luego la diversión"

"Pero no se puede llegar y hacer lo que se quiera"

"No debiera mezclarse trabajo con vida personal"

"No puedo ganar dinero con lo que me gusta hacer"

"Emprender algo independiente es inseguro"

"El que no trabaja más de lo que se le exige, jamás logra

progresar”

—¿Y hay alguna creencia que pueda estar limitándote hoy?— preguntó Virginia.

—Debo tener varias—respondió Artenea insinuando una sonrisa.

—¿Alguna que recuerdes ahora, espontáneamente?— insistió Virginia.

Después que pasara un vehículo de bomberos con la sirena a todo volumen que no la dejó hablar de inmediato, Artenea comentó:

—Mis padres siempre me inculcaron, de que había que trabajar mucho y muy duro, para tener éxito en el trabajo y en la vida. Hasta hace poco me conducía basándome en ello, y en verdad, siempre he sido muy "trabajólica". Hoy, en este tiempo que he esculpido en mí misma con tu método, estoy empezando a dudar.

—¿Dudas en cuanto a qué?— pidió saber Virginia.

—Poseo dudas de que sea necesario trabajar tanto y tan duro, desatendiendo otros intereses personales, incluso la influencia que eso tiene en la relación de pareja. Hoy pienso, que por mi manera..., bueno, quiero decir, que todo mi forma de proceder también afectó la relación con mi último "ex"—aclaró Artenea.

—Pienso que debes seguir madurando esa duda por tu cuenta, para salir de la disyuntiva definitivamente. Pregúntate, si lo que estás pensando es realmente así, o si solo quieres que sea así.

—¿Por dónde parto?

—Busca ejemplos contrarios a esa creencia o convencimiento. ¿En qué pruebas reales se basa, y si existen, son realmente contemporáneas? Averigua lo que opinan otros acerca de ello. Por último, pregúntate, qué costo tendría para ti seguir pensando cómo te lo infundieron tus padres, pero a la vez,

cómo sería si ya no pensaras así y cómo deberías actuar.

—¿Sabes, Virginia? De una u otra forma, ya me hice la mayoría de esas preguntas. No te lo comenté, pero cuando trabajé en determinar con mayor claridad mis destrezas y habilidades, comencé a dudar de ese convencimiento que me habían estampado a fuego.

—¿Cuáles fueron tus razones para concluir eso?—inquirió Virginia.

—Porque he ido visualizando, que al concentrarme en mis puntos fuertes y dejar algo de lado la ocupación por mis debilidades, incluso mis culpas, podré ser más eficaz y eficiente. Ahora tendré que sumar las creencias erróneas... Bueno..., y debido a ello, no tendría que trabajar tanto, poder realizarme en otras cosas y volver a enamorarme si aparece el "susodicho" aún anónimo.

—¡Muy aplicada! Supón que tienes que centrarte en mejorar una sola cosa de tu vida ahora mismo. ¿Qué sería eso? ¿Elegirías un área en la que eres buena o un área en la que eres débil?—quiso saber Virginia.

—Ya lo hemos comentado antes: La mayoría considera bregar en la posible mejora de una molesta debilidad. A mí me sucedía lo mismo. Hubiese dedicado más tiempo a mejorar el rendimiento en el área débil en lugar de centrarme en mejorar un punto fuerte.

—¿Por qué piensas que generalmente es así?

—¿Acaso no nos educaron así, desde el colegio?—contrapreguntó Artenea.

—Exacto, lo ves bien. La razón es obvia. Ya en la infancia se nos enseña a centrarnos más en nuestras debilidades que en nuestros puntos fuertes. Si eras débil en un idioma, practicabas el vocabulario y gramática durante horas. Si se te iba mal o te costaban las matemáticas, te "cabeceabas" tiempo extra con las fórmulas y realizando ejercicios. El esfuerzo siempre se dirigió

a mejorar nuestros puntos débiles, no a potenciar nuestros puntos fuertes.

—Es la pura verdad, ya que incluso hoy en día, como adultos, solemos fijarnos metas que elegimos sin tener en cuenta nuestra aptitud natural. Si nos ofrecen un trabajo que promete más salario, pero que no es donde tenemos nuestras mayores competencias, seguimos pensando de que "en el camino se arregla carga", convencidos de que podemos mitigar nuestras debilidades con el suficiente esfuerzo—comentó Artenea.

—Efectivamente, Artenea, y me alegra que estés viendo esa luz en el horizonte. Me trae el recuerdo de una frase de Einstein, no es literal, pero era más o menos así: "Todo el mundo es un genio. Pero si se juzga a un pez por su capacidad para trepar a un árbol, pensará que es estúpido toda su vida"—dijo Virginia.

—Está cada vez más claro. Vamos a ver cómo me va...

—Probablemente nunca podrás convertir una debilidad en una fortaleza. Si insistes en ello, solo serás del montón, no te diferenciarás realmente. Eso, aparte de invertir mucha energía y tiempo en ello. Sin embargo, desgraciadamente muchos optan por hacerlo, como lo has hecho tú todos estos años—señaló Virginia con claridad.

—Oh, sí, Virginia, eso es muy cierto. Esto me demandaba un esfuerzo máximo durante un largo periodo de tiempo. Así me la he pasado gastando mi tiempo, mi vigor y ánimo en arreglar una o más debilidades. Dicha la verdad, solo he sido una mediocre con potencial. Además...

—¡Ahora podrás brillar y convertirte en una experta en el área donde decidas y te motive poner en juego tus puntos fuertes!—la interrumpió Virginia abruptamente.

—Ya sé, te estaba dando "la lata" con mis frustraciones. ¿Pero debo ignorar por completo mis debilidades? — quiso averiguar Artenea.

—No. Sin embargo, si eliminas tus puntos débiles solo hasta

el punto de que ya no te obstaculicen en tu trabajo diario, podrás concentrarte en utilizar tus fortalezas. Lo mínimo podría significar delegar en otras personas las tareas basadas en una de tus debilidades. Por ejemplo, si no tienes ojo para los detalles, considera a otra persona de tu futuro equipo de trabajo que posea esa habilidad, la que podría hacer esa parte del trabajo por ti.

—¿Y si no puedo asignar la tarea, debo tratar de aprender solo las técnicas más básicas en el campo para que pueda lograr un resultado aceptable?— preguntó Artenea.

—Solo si una vez conseguido esto, puedes volver a tus puntos fuertes. De lo contrario, no estarás en el lugar adecuado. Ya sé que he sido muy majadera con esto de las fortalezas, volviendo una y otra vez sobre lo mismo. Eso lo hago porque dada mi experiencia con las personas, es quizás el factor que más les cuesta convertir—explicó Virginia.

—¡Muy entretenido..., si en el futuro utilizo mis puntos fuertes, trabajaré de una manera que me guste!

—No solo a gusto y motivada, Artenea, ya que de este modo obtendrás un mayor rendimiento, serás más productiva. Los éxitos te motivarán para seguir rindiendo al máximo. Podrás lograr cosas en un mes, que a otros les tomaría un año, una vida, o no lograrlo nunca. Todos estos factores conducen a un ciclo de trabajo positivo que debería proporcionarte más oportunidades para utilizar esos talentos para añadir valor.

—¿Y también podré aplicar eso de utilizar los puntos fuertes para cuando dirija equipos?—indagó Artenea.

—Si puedes estructurar el trabajo y los proyectos de tu gente a cargo de forma que promuevas sus puntos fuertes, obtendrás un mejor rendimiento de ellos. Si tu equipo trabaja con sus fortalezas, el ambiente de trabajo general también mejorará. Las personas estarán más motivadas y disfrutarán más de su trabajo.

—Voy comprendiendo, Virginia, entonces los miembros del

equipo complementarán los puntos fuertes de cada uno. De poco serviría tener personas con las mismas habilidades y destrezas en un equipo—comentó Artenea entusiasmada.

—Eso es la sinergia. Por el contrario, en un equipo con personas con las mismas fortalezas, trabajarán compitiendo entre ellas y a la vez, no avanzarán ni evolucionarán. Pero en cambio, si tienes en cuenta los puntos fuertes y débiles, luego construyes los equipos basándote en ellos, los miembros se complementarán en sus puntos fuertes y débiles—terminó de redondear Virginia.

—En resumen, el trabajo sobresaliente lo realiza alguien que actúa con sus fortalezas y dedica poco tiempo a eliminar los puntos débiles. Solo tendré que asegurarme de que mis debilidades no me obstaculicen en mi trabajo.

—Así es, Artenea, dedicarás la mayor parte de tu esfuerzo a estructurar el trabajo para que tus puntos fuertes se utilicen al máximo.

—¡Ya me puse un tanto ansiosa por avanzar!—replicó Artenea.

Encuentro con amigas

"La amistad sincera entre mujeres es como una puerta. A veces puede atascarse, puede chirriar, pero nunca está cerrada"

Artenea y algunas amigas de otro círculo se habían reunido, lo que no realizaban ya hacía un buen tiempo. Una rica variedad de quesos, panecillos frutas, limonada con jengibre y apio remojado, "Aperol Spitz", espumante y vinos estaban en el menú.

Marta contó de su desesperación por no recibir tareas desafiantes de su jefe, a pesar de las buenas evaluaciones recibidas.

—No sé por qué hice todos esos cursos de gestión y formación", dijo, "¡parece que todo ha sido en vano! Estoy totalmente sobrecalificada para lo que se me ha encomendado".

Siempre había sacado el "premio menor" cuando le asignaban los proyectos. Le hubiera gustado asumir cometidos más interesantes, tareas en las que pudiera crecer

y ganar mayor rodaje. Pero en la mayoría de los casos fueron destinados a sus colegas masculinos. Lucía aconsejó a Marta que se dirigiera directamente a su jefe acerca de este problema, pero también señaló las posibles consecuencias:

—Una vez tuve una colega que hizo eso, pero después lo pasó aún peor con su jefe, la consideraron como "la descontenta".

—Pero en la vida personal, tampoco es precisamente fácil con los hombres— comentó Daniela lacónicamente. "También puedo decirte una o dos cosas acerca de eso".

Marta se estaba metiendo de lleno en el tema.

—¿Cuántas paradas crees que tuve que hacer para tratar de lograr mi objetivo? Deja de lado por ahora de que sí poseo las competencias. Me comportaba de manera práctica, enérgica, pero también suave, siempre mutando en todas las direcciones —señaló Marta.

—¿Seguías sintiéndote normal con tanto cambio?—quiso saber Artenea.

Sin responder directamente la pregunta, Marta prosiguió:

—Entonces, me fui por otro lado. Me presenté con una mini, en otra ocasión llevé un traje de negocios afín. Nada de eso ayudó. Siempre me sentí como una quinta rueda de la carreta, sí, claro, en la carreta de los hombres.

Cuando había terminado de descargarse, Marta se rio con malicia y se dirigió directamente a Lucía:

—Te has convertido en la jefa de marketing de tu empresa, ¿cómo has llegado hasta ahí?

—Hubo una fase en la que fui bastante agresiva, aunque siempre intenté seguir siendo femenina. Aun así, me dije, o consigo el puesto o me voy. Había otros aspirantes, incluso algunos menos cualificados que yo. Fue una batalla bastante dura y casi no me dan el puesto—respondió Lucía.

—Dime, ¿cuál fue tu pócima milagrosa?—interrumpió Daniela.

—Funcionó sin curas milagrosas. Acabé diciendo muy claramente lo que quería. Además: La decisión se tomó durante un proyecto que yo dirigía y en el que no podían prescindir de mí. Creo que esa era el momento para mi oportunidad. A veces tengo la impresión de que las mujeres siempre necesitamos esas supuestas palancas cuando tratamos con colegas masculinos. Si es así, tengo que decir que no soy especialmente apta para este tipo de juegos tácticos, pero igual me aventuré, algo a contrapelo.

Marta inclinó la cabeza hacia un costado, la apoyó en la palma de su mano, y luego explicó:

—Conmigo, por desgracia, no hubo esa posibilidad. Los tipos con los que traté, se comportaron como disciplinados, sí, como ...

Buscó la palabra adecuada.

—¿Cómo qué?—preguntó Artenea.

—Como asnos, como cerdos—señaló Marta.

El mutismo invadió el salón por un instante.

—Ya casi no se les puede llamar hombres— añadió Marta.

—A pesar de todas las experiencias negativas, hay que mantenerse fuerte y distante—dijo Isidora, la amiga de Artenea, que a su corta edad ya era directora financiera.

Luego agregó:

—Pero no de tal manera que el tipo se sienta desairado, simplemente no caigas en eso. Es un acto en la cuerda floja, y entiendo bien si no te sientes cómoda en esa situación. Por desgracia, es difícil de evitar si quieres salir adelante.

—¡Pero yo no quiero fingir!—protestó Marta.

En el transcurso de esta conversación, Artenea recordó lo que en algún momento le compartió Virginia. Ella tenía un amigo ya mayor, un capitán de navío llamado Georg, quien

impartía cursos para hombres y mujeres que querían obtener una licencia de navegación oceánica. La participación de los hombres era claramente mayoritaria. Carla, una mujer de unos treinta años, con gafas de sol siempre pegadas a su pelo blanqueado por el sol, había elegido la navegación oceánica porque quería ser algún día tan buena patrona de navegación como un hombre. Eso es lo que le había manifestado cuando Georg le preguntó por qué quería convertirse en navegante oceánico a toda costa.

Un tiempo después, Carla y Georg se encontraron en algún puerto. Ahí Carla le había contado como estaba fascinada y que había constatado, que podía ser tan capaz como un hombre al capitanear una embarcación así.

"¿Y qué pasó con las otras mujeres que hicieron mi curso contigo, tenían el mismo objetivo?"—le había preguntado Georg.

"Parece que no. Lo principal para ellas parece ser la responsabilidad", le había respondido Carla. "Ellas quieren poder actuar y tomar el timón, si el hombre con el que están de vacaciones en un yate cae por la borda en alta mar, quizás sufre un ataque al corazón, o cualquier otra desgracia. Eso es lo que temen muchas compañeras en el curso: solas en el barco, a cinco horas del próximo puerto, con un hombre incapacitado a bordo".

Las mujeres tienen la misma cualificación que los hombres en estos barcos si han completado el curso de vela, que consiste en ser capaces de gobernar un yate oceánico. "Pero cuando hablé con algunas un tiempo después, a menudo estaban decepcionadas", le dijo Carla. "Ahora tengo la licencia de patrón y todavía solo se me permite bajar el ancla. Mi marido no suelta el timón. Es como si no me confiara nada", le habían confesado.

Con los barcos, pensó Artenea, pasa como con los autos, el hombre hace valer enérgicamente su lugar al volante.

Y cuando se equivocan, chocan el auto o hacen una mala maniobra al atracar el velero, nunca son culpables. No les gusta admitir cuando han hecho algo mal y lo encuentran degradante. Las mujeres, en cambio, en su mayoría no corremos ningún riesgo imprevisible, tanto al volante como al timón. Somos más razonables. Las mujeres preguntamos, los hombres dicen saber. Las mujeres parece que solo tomamos decisiones cuando hemos comprendido y analizado completamente algo. O incluso no tomamos ninguna decisión.

Supuestamente, los hombres muestran en su vida laboral cotidiana un comportamiento similar al que practican en los autos o en los veleros. Están acostumbrados a estar al volante ellos mismos. Por esta razón, son muy reacios a ceder las riendas a una mujer. Incluso si está excelentemente cualificada, en su mente, la mujer tiene que permanecer en el asiento del copiloto. El tópico de la pareja dice que la mujer es algo así como la compañera del hombre en el viaje de su vida. Muchos fueron educados así, y muchas mujeres también. El hombre dirige la vida de la pareja, la mujer está a su lado. Pero no más que eso.

Después de que Artenea había contado la historia de Carla en el grupo de amigas y de que varias habían hecho los primeros comentarios sobre el cliché de la pareja, Marta estalló:

—¡El síndrome del remo! ¿O del timón, mejor dicho? Ahora lo tengo todo claro, mi jefe simplemente tiene miedo de que pueda arrebatárle el volante. Y no se equivoca en eso. Siempre se ha molestado porque yo he ido bien preparada a todas las reuniones. Ya no podía explicarme nada.

—Tal vez eso lo abrumó. O eventualmente tenía temor de no saber muchos asuntos mejor que tú— especuló Lucía.

—Quizás tu comportamiento le recordaba a su madre, si ella siempre le hacía saber que sabía más que él. Y así podría controlarlo desde dentro como un tatuaje del alma—

reflexionó Daniela.

—Atrevido, atrevido lo que señalas, Daniela —puntualizó Artenea.

Dando un leve giro a la conversación, Lucía se quejó de que los hombres percibían la amabilidad y el acercamiento de las mujeres en el trabajo como una invitación sexual, y que podrían pasar a la acción en la siguiente oportunidad. No solo para parecer más masculina y dura, sino también como medida preventiva, ella había adoptado un tono enfáticamente frío.

—Con mi comportamiento reservado, le señalo a un hombre desde el principio que no pasa nada. Pero eso es agotador porque en realidad no soy tan reservada. Me gusta coquetear, soy una persona cariñosa, y algunos de los hombres de la empresa me parecen bastante guapos. Pero prefiero tomar distancia, al menos en el trabajo.

Casi la totalidad comentaron situaciones semejantes.

A continuación, varias se quejaron de uno de los aspectos más difíciles de trabajar con los hombres, de que no tenían nada claro como debían comportarse y manejarse con las mujeres en el trabajo.

—No parece que logren reflexionar acerca de cómo piensan, sienten y actúan cuando trabajan con nosotras— dijo Isidora.

—Coincido contigo, las pocas mujeres que tenemos en la empresa de software tienden a ajustarse a los comportamientos masculinos, como una especie de camuflaje. Pero ellos ni se enteran de eso.

—¿Y qué les pasa con eso? ¿Cuáles son las consecuencias?— preguntó Artenea.

—Siento que tengo que rendir más para llegar al nivel de un hombre—respondió Marta. Luego complementó: El médico de la empresa incluso me dio una vez un medicamento para que rindiera más, diciendo: "Funciona, es especialmente bueno

para las mujeres, golpes para el cerebro, Pruébalo".

—Ah, noooo. ¡No hay valor! Te creo que eso realmente pasa. Es evidente que la diferenciación de género provoca repetidamente tensiones en las empresas, a pesar de las normas legales de igualdad—comentó Daniela

—O precisamente a causa de ellas—interrumpió Marta.

—Es que si lo miramos desde la historia de la humanidad, los sexos trabajábamos en áreas diferentes desde el principio. Quizás voy a ser hereje, pero según la regla de hierro del estereotipo de Dios, los hombres debían ser jefes, las mujeres las secretarias, las contables o las limpiadoras. Incluso la figura de Jesús es masculina—argumentó Isidora.

—¡Pero, Isi; por las Once mil Vírgenes!...¡Santo Cristo!— exclamó Lucía, y sacó algunas risas.

—Pero en verdad chiquillas, si lo observan en otras religiones masivas, es aún mucho más machista que en el mundo cristiano. Hoy en día, el proceso de igualdad choca con las limitaciones de los roles de género. ¿Cómo se puede igualar algo que generalmente se considera diferente? —argumentó Isidora.

—Coincido contigo, la presión de los estereotipos sobre los hombres y las mujeres es tan fuerte en el mundo laboral de hoy, que incluso cuando no hay desemejanzas, se crean algunas. Pienso que las diferencias existen y persistirán, pero hay fortalezas individuales y otras muy exclusivas de cada género, las que deben desarrollarse, complementarse y no confrontarse constructivamente—señaló Artenea.

Se produjo un nuevo momento de silencio y todas se miraron a las caras, como preguntándose de adonde había salido Artenea con esa nueva mirada. No la conocían así.

Evitando profundizar en lo expuesto por Artenea, Marta —"para variar"— rompió la pausa:

—Dado que la igualdad está decretada legalmente y no se ha desarrollado de forma homogénea, muchos hombres lo advierten como una invasión y perciben a las mujeres como invasoras de su territorio.

—Además, en su angustia y falta de práctica y experiencia suficientes en manejar estas situaciones con mujeres, los hombres trasladan las singularidades de género de las esferas privadas al mundo profesional—agregó Lucía.

—Es que de forma inconsciente ya traen tatuajes del alma. Imperceptiblemente, esto mezcla lo privado y lo profesional, aunque según el estereotipo laboral deberían estar separados—comentó Isidora.

—Pero las mujeres también proyectamos patrones de comportamiento y expectativas personales en nuestra situación en el trabajo debido a la falta de experiencia. Esos tatuajes del alma que mencionas y los viejos condicionamientos también son responsables de esto—afirmó Artenea.

—Es cierto, esto explica el miedo de muchas de nosotras, en parte irracional y a veces extremo, de que los hombres puedan golpearnos físicamente, aunque la realidad es que se trata de una mínima fracción—complementó Daniela.

—Así es, se generan clichés laborales como el hombre es el jefe y la mujer debe ser subalterna del hombre. O también el hombre es el agresor y la mujer es la víctima del hombre —señaló Lucía.

—Y también el hombre como el ser valioso y la mujer quien contribuye económicamente en menor proporción al bienestar de la familia—afirmó Marta.

—Chicas, ya se hace tarde y no quiero dejar de insistir en lo que les mencioné hace un rato atrás. Por favor, se los pido, piensen en ello—señaló Artenea.

—Lo haré, aunque considero que la transformación de

nuestros rituales de género no se logrará de la noche a la mañana —dijo Marta.

—Se necesita tiempo. Y transformar nuestros rituales de género requiere motivación, voluntad, paciencia, consciencia y, sobre todo, empatía. De ambos lados—argumentó Lucía.

—Y estrategia—agregó Artenea.

—Sí, también—respondió Lucía.

—Por desgracia, la mayoría de los hombres no ven la necesidad de ese cambio. Por eso, como he dicho, las mujeres tenemos un papel clave en este proceso y debemos tomar la iniciativa, pero no por la vía enfrentamiento—continuó Artenea.

Artenea había seguido con mucha atención e interés todo lo que habían argumentado sus amigas. Sin embargo, le quedó un gusto algo amargo en la boca. Le pareció que no habían comprendido mucho el mensaje que ella había tratado de transmitirles. ¿Habrá sido porque había sido poco clara, o más bien sus amigas estaban más enfrascadas en lamentarse y culpar a los hombres?

Al día siguiente, Artenea comentó este encuentro con Virginia, quien también le entregó su opinión al respecto:

—Parece que estuvo muy interesante la reunión, movida y pobres hombres, los hicieron "pebre"—señaló Virginia.

—Solo a ratos, aunque esta vez me molestó un poco tanto lloriqueo. Es probable, que un tiempo atrás yo también hubiese gemido como alguna de ellas. Unas son más radicales. He avanzado—afirmó Artenea.

—Sí, pero es igualmente importante tener estas conversaciones y análisis de la situación en un mundo del trabajo, que sigue dominado mayoritariamente por hombres.

—¿Y tú, qué opinas Virginia?

—Aunque te suene extraño viniendo de mí, pienso que estratégicamente es nuestra responsabilidad apuntalar a los

hombres en su humanidad, para que puedan sentirse seguros y no amenazados. Solo así la mayoría no estará a la defensiva. Una cosa es lo que algunos de ellos dicen, otra es lo que hacen, piensan y sienten.

—Es verdad que hay muchos recelosos por naturaleza y que acostumbran vivir en una atmósfera de desconfianza, que hace que nunca se puedan relajar. En el fondo, hay un gran temor al fracaso y a la vez, una baja tolerancia a las críticas, aunque sean “constructivas”—argumentó Artenea.

—Por ahí va. Esto requiere que nosotras tengamos un alto grado de empatía con el dilema del rol masculino. ¡Algunas feministas me odian por esto!

—¡Ya te creo!—confirmó Artenea.

—Sin embargo, para superar esta situación en nuestra interacción laboral con los hombres, debemos fijarnos un objetivo que no sea solo laboral y explicitarlo. Solo un objetivo de ese tipo podría ser reconocido inicialmente por el hombre sin sentirse inmediatamente agredido en su dominio ancestral. Luego, los cambios serán paso a paso y no por decreto, con una táctica habilidosa—explicó Virginia.

—Pero son tantos hombres que aún sienten la necesidad inconsciente de realizarse a sí mismos, devaluando a las mujeres. Parece que es muy difícil para un hombre distanciarse de esta construcción—afirmó Artenea.

Por un momento, Artenea perdía su mirada en un punto lejano. Reflexionaba acerca de lo que había dicho Virginia respecto de "fijarnos un objetivo que no sea solo laboral y explicitarlo".

—¿Cómo cuál objetivo debiéramos proponernos? —quiso saber Artenea.

—Cualquiera que les transmita que no hay riesgo para ellos por una situación de género, aunque de hecho siempre podría encontrarse alguno. No se trata de sexo, aunque ese sea un

supuesto socialmente aceptado. Ignacio, una pareja que tuve por un buen tiempo y siento que aún me fascina, le encantaba apoyar su cabeza en mi regazo mientras la masajea, más bien solo la rascaba suavemente con afecto. Para él era un maravilloso refugio de seguridad. Todo lo que tenía que hacer era pedirlo, pero le costaba hacerlo. Por ello lo invitaba yo. Ahí se sentía tocado por dentro, aceptado completamente. No tenía que rendir ni demostrar nada. Sólo tenía que estar dispuesto a ser profundamente vulnerable. Muchos hombres necesitan mucho tiempo y madurez para admitir que necesitan un refugio seguro donde puedan ser nutridos, abrazados y acariciados por una mujer. Si facilitamos esas instancias, ello contribuiría a la posibilidad de una apertura mutua de mayor calidad. Es mi opinión muy personal, no creo que se pueda separar lo femenino y lo masculino de manera tajante.

—Pero los hombres han tratado de hacerlo durante miles de años—opinó Artenea.

—Sí, esa es la historia de la humanidad. Pero son muchos hombres quienes han olvidado, o no quieren verlo, de que nadan en un gran lago de feminidad. La feminidad es el lago. Sin agua, están en el desierto—planteó Virginia.

—En un comienzo, cuando nos volvimos a encontrar después del colegio, me contaste algo de tu vida. Pero desde entonces solo hemos hablado de mí—dijo Artenea, cambiando el rumbo de la conversación.

—Pues claro, yo te estoy apoyando en tu nuevo sendero.

—¿En qué crees, qué tipo de visión y qué tipo de objetivos tienes ahora?—preguntó Artenea.

En un comienzo, Virginia no supo decir mucho:

—Ahora estoy dedicada a leer mucho al filósofo Byung-Chul Han, quien me hace pensar y cuestionar, así como en el desarrollo de nuevos enfoques para resolver los problemas más candentes de otros.

—¡No me hubiese imaginado que te gustaba la filosofía!— comentó Artenea.

—Es que me atraen quienes son críticos de lo establecido, pero de manera reflexiva, respetuosa y directa. Él es un maestro en muchos cuestionamientos a nuestra civilización.

—¿Quién es ese chino?

—No, no. El nombre es coreano, nació en Seúl. Es un filósofo contemporáneo formado en Alemania. Ha publicado como quince libros o más incluso, y ya llevo cuatro leídos. Volviendo a lo mío y visto así como te mencioné..., trato de vivir el momento. Mi visión actual es disfrutar lo que hago y estar atenta a los vaivenes. ¿Pero por qué me cambiaste el tema?— indagó Virginia.

—Me colgué de lo que comentaste de Ignacio. El tema de las dificultades con los hombres me tiene harta, y esto te lo quería preguntar desde hace unos días.

—¡Curiosa, eh!—replicó Virginia.

—Algo. Pero volviendo a lo tuyo, dices que intentas vivir el momento. Entonces el momento también es una meta o una visión presente para ti. Pero nunca lo encontrarás así, porque tu momento está en medio de la búsqueda de la meta, no en la meta misma.

—Eso que dijiste fue filosófico... Ahora, para ser honesta, quiero tener una buena vida. Eso es lo más importante para mí en esta fase, y no tiene nada que ver con ser esotérica o no. La prueba es que tengo éxito laboral y la libertad de elegir con quienes me relaciono y trabajo.

—¿Cuál es tu gran objetivo?— Insistió Artenea tratando de obtener una respuesta más tangible de Virginia.

Virginia se quedó pensando un rato, pero no dijo nada. Entonces la miró y sonrió. Finalmente tuvo que reírse a carcajadas, y su risa contagió a Artenea.

Las mujeres aparecen ahora en todas partes y se posicionan donde antes solo había hombres. Ocupan posiciones de liderazgo. Desde hace mucho tiempo, también se sientan en la silla del jefe en los hogares y son la cabeza de la familia. Por desgracia, no se presta atención a los mundos interiores correspondientes. Pero aquí es donde se encuentran las verdaderas aventuras del futuro: en un reinicio de nuestros condicionamientos. En una actualización de nuestros supuestos mutuos de lo que creemos, de lo que somos y de lo que pasa con nuestros semejantes.

Para lograr eso de mejor manera, y esto no solo es válido para mujeres, simplificándolo, debiera producirse la siguiente tríada:

"Uso mis fortalezas sobresalientes para realizar algo que me motiva mucho, pero a la vez hay quienes requieren en suficiente cantidad y calidad, de eso que hago muy bien y que me impulsa y anima. El resto se resuelve sistémicamente y se activa una autoorganización social".

¿Qué quiero realizar, dónde y qué valoro?

"Si realmente quieres, encontrarás las formas, si no quieres, siempre encontrarás razones. La forma más pura de alienación es que dejes todo como está y al mismo tiempo esperes que algo cambie".

Artenea debía realizar una serie de trámites burocráticos como seguro de desempleo, seguro de salud, entre otros, que los había postergado. Como además de ello, debía realizar algunas fotocopias y quería saludar a algunos ex-colegas, llamó a quien había sido su jefe, Francisco, para preguntarle si podía ir a realizar esas diligencias, pero además quedarse un rato para saludar. Francisco accedió, incluso fue gentil al teléfono.

Casi concluida su visita, absorta en sus pensamientos, Artenea se dirigía por el pasillo hacia la salida cuando alguien silbó.

—¡Hola, hola, el sol está saliendo aquí en el pasillo!, murmuró Kai.

Él era de origen hawaiano y vendedor estrella de la compañía. Las gafas de sol se le clavaban en el pelo, los "jeans" ajustados trazaban sus piernas, entre otras partes. Unas zapatillas brillantes, ya no del todo limpias, atraían la mirada hacia sus pies. Tenía poco más de treinta años, si es que los había cumplido.

Con la sonrisa de un hombre que siempre piensa que tiene lo que quiere, se dirigió hacia Artenea.

—Me sorprende que estés caminando por el pasillo sola.

—¿Vas a conseguirme un guardaespaldas?—replicó Artenea.

—No, pero en realidad los hombres de esta oficina deberían seguirte en masa. Quiero decir, con esa figura—argumentó Kai.

Y para subrayar lo que quería decir, dirigió su mirada a las partes del cuerpo correspondientes.

Artenea, pensó:

¡Otra vez debo sentir ser desvestida con miradas por un tipo cuyo cerebro estaba en sus pantalones y que tenía que apretar los labios para no vomitar una cascada de babas en el pasillo!

Luego Artenea lo miró fijamente con cara de enojo, pero no emitió palabra alguna.

—¡No te avergüences!", continuó Kai, te mereces estos cumplidos. No puedo entender en absoluto que seas soltera. Créeme: los otros hombres deben estar ciegos!

¿Cómo sabía que era soltera? Y la última frase de Kai hacía que Artenea se sintiera insegura, ya que probablemente quería decir: "Aparentemente no conseguiste marido a pesar de tu búsqueda desesperada — mi más sincero pésame". Y quizás como adición: "¡Pero aquí, querida gardenia, hay por fin alguien que quiere elegirte para una noche!"

—¡Qué bonito es eso, ahora tienes las mejillas rojas como una

colegiala—agregó Kai.

Se rio alegremente y se acercó a ella a un brazo de distancia. Su aliento atestiguaba una noche de exceso de alcohol. ¡No conocía las pastillas de clorofila! Su mirada estaba pegada al pecho de Artenea, casi como hipnotizado.

—¿Es un jersey de cachemira?, preguntó hipócritamente, y su mano se disparó hacia delante, agarró el brazo de Artenea y su pulgar acarició la tela.

Artenea sintió que sus rodillas empezaban a temblar: Esta vez, a diferencia de lo que le había ocurrido en otra ocasión con otro vendedor, ¡le daría su merecido!

Kai, el "tester" de telas de lana, seguía trabajando. ¡Artenea ya había tenido suficiente! Su pierna tomó impulso. ¡Ahora le daría un rodillazo entre las piernas que recordaría siempre!

—Tengo algo importante que discutir contigo—interrumpió Paolo, el gerente de recursos humanos, quien aún trabajaba ahí.

Los músculos de la pierna derecha de Artenea se aflojaron. Kai lanzó una mirada molesta a Paolo, como un depredador interrumpido mientras se alimenta, y soltó a su presa.

—Continuaremos con esto—dijo Kai.

—No seas acosador. Si Artenea siguiera trabajando aquí, tendría que tomar medidas drásticas—dijo Paolo de manera enérgica.

—No te creas el gran seductor, pero si insistes entonces obtendrás lo que te perdiste recién—se colgó Artenea al instante, dirigiéndose a Kai.

Kai volvió a silbar, miró con desprecio a Paolo y señaló con el pulgar hacia arriba.

—¡Me gustas, Artenea!—respondió Kai, alejándose a paso de tortuga por el pasillo.

Después de haber tocado el jersey de Artenea, seguramente la consideraba su amiga, si no más que eso.

—¡Este tipo es un completo idiota!—le dijo Paolo.

—Uno más, pero se salvó que le diera su merecido—respondió Artenea.

—¿Podemos conversar?—quiso saber Paolo.

—¿Tienes un encargo de Francisco?

—Podría decirse que sí, pero también quisiera saber cómo estás.

—Por supuesto, pero te adelanto que no volveré a trabajar acá—se apresuró en aclarar Artenea.

—Vamos a mi oficina, ahí tenemos privacidad.

Efectivamente, Francisco le había solicitado a Paolo que hiciera un nuevo intento para que ella regresara a trabajar con ellos. En unos diez minutos de monólogo, Artenea le relató en lo que estaba y lo puso al día acerca del proceso que estaba viviendo. Él quedó gratamente sorprendido y no insistió.

—Tu visión no es una utopía. Claramente te está dando una amplitud interior, cambiando tus prioridades—señaló Paolo.

—Mi visión, aunque aún no totalmente nítida, es mi verdadero objetivo. Es el espacio que hay detrás de mi objetivo como mujer. Si falta este espacio, nunca alcanzaré mi objetivo—respondió Artenea.

—No te dejes influenciar por los estereotipos de género a la hora de configurar tu nueva vida. Crea una visión para ti misma independiente de estas viejas incrustaciones. Determina tu realidad, sola y de forma independiente. Las decisiones futuras te resultarán más fáciles—opinó Paolo.

—Así como completamente sola, no. Ya te he contado

de Virginia y en esta etapa he conversado con algunas mujeres interesantes, que me han ayudado a comprender que existen caminos diferentes, que en verdad, no son tan pedregosos—dijo Artenea.

—Pero, ¿hacia dónde debe llevar tu visión exactamente?

—A nada más que una vida más libre, me refiero a mi propia vida y a la de las personas con las que me relacionaré en el futuro trabajo, pero también en mi entorno privado.

—¿Algo así como sumarse a otras mujeres a levantarse de las limitaciones de los roles de género y convertirse en "luchadoras de una nueva era"?—preguntó Paolo, mientras abría los ojos y subía sus cejas.

Artenea rio con ganas ante la pregunta de Paolo, la que entendía como medio en broma y medio en serio. Ambos rieron. Él poseía mucho humor.

Retomando la seriedad, Paolo insistió:

—Por ejemplo, con tu nueva actitud de mujer, inicia un compromiso para preservar nuestro maravilloso mundo. Evidentemente, tal impulso no emana de nosotros los hombres y de las estructuras que hemos creado. En nuestro cosmos, estamos girando en un círculo cada vez más estrecho con nuestros problemas. Tenemos que salir de esta espiral.

—He comenzado por mí misma y no está dentro de mis metas actuales de crear alguna iniciativa feminista o ecologista para salvaguardar el mundo—aclaró Artenea.

—¿Y si intentas mirar más allá de ti misma? Mucho más allá de este círculo, mucho más allá del borde de tu plato del que estás comiendo. Si crees que no lo sabes, apunta más alto y más lejos en general. Piensa en un punto fijo que quieras alcanzar: tu objetivo ideal. ¿No crees acaso, que se encuentra mucho más allá de tu visión personal actual? No tengas miedo de que la gente piense que eres una fantasiosa presumida y delirante.

Estupefacta, Artenea escuchaba una faceta de Paolo que nunca había conocido y esperado. Le hacía tanto sentido, si lo emparejaba con lo que ella ya estaba elucubrando para ella misma. Igual le tocaba su fibra de amor propio. Era raro lo que sentía. Mientras lo escuchaba, pensaba que podría disfrutar de cómo sus propios problemas se podrían reducir al mismo tiempo, pero en el marco de una visión más amplia.

Paolo proseguía con sus argumentos, como que se hubiese transformado espontáneamente en hinchado del proceso de transformación de Artenea:

—Ya que estás en lo que estás y posees ese gran apoyo de tu amiga Virginia, quien claramente sabe lo que hace, desplaza tus prioridades, tu mirada de tu vida profesional cotidiana hacia una mayor, hacia este nuevo mundo. En nuestra vida comunitaria, en la que mujeres como tú desempeñan un nuevo rol.

—Tienes razón, Paolo. Agradezco tus ideas. En este período en el que me encuentro, no debo cerrarme. Ahora debo ir definiendo qué quiero hacer de manera más concreta y también dónde—respondió Artenea.

—Si te parece bien "pingponear" acerca de eso, estoy disponible. ¿Podríamos vernos alguno de estos días después del trabajo?—propuso Paolo.

—¡Después del tuyo, yo aún no tengo nuevo trabajo!—respondió Artenea con una amplia sonrisa.

—¿Te parece este jueves, a las 7 PM en la "trattoria" Al Pesto? A mí me tira mi sangre italiana. ¿A ti te gusta?

—Sí, me encanta. Pero antes de responderte, hay algo que nunca te pregunté antes: ¿eres soltero?

—Sí, no te preocupes por eso. Además, no es una cita, es una invitación colaborativa porque te estimo—aclaró Paolo.

Paolo era algo mayor que Artenea. ¡No, no era físicamente

guapo, pero tampoco feo, aunque cuidaba su físico visitando un gimnasio! Usaba una barba corta, perfectamente cuidada, parecía aceptar su edad sin ocultar canas y calvicie insipientes. Sus cejas eran naturales y algo salvajes, mientras sus manos y uñas eran bastante bien cuidadas. Proyectaba confianza y su conducta no verbal, así como postura, eran atractivos para muchas mujeres: más miradas cortas, desplazamientos que maximizaban el espacio para desenvolverse, moviendo los brazos y piernas. Su manera de pararse sin cruzar nunca los brazos, pero afirmando su seguridad en sí mismo era receptiva y llamativa a la vez. El humor era un factor que lo caracterizaba y lo ejercía con versatilidad y aplomo.

En el trabajo vestía "business casual". Las camisas con estampados llamativos y los pantalones cargo con grandes bolsillos laterales que eran sus preferidos para llevarlos fuera del horario laboral, no los cambiaba por los diseños elegantes y estilizados circunscritos a tonos blanco, celeste, gris y azul oscuro más aburridos y formales, si no prefería algún punto del espectro entre estos dos extremos, y eso era para él su estilo "business casual".

Ambos tenían claro, de que no experimentarían ningún valor añadido para sus vidas si se dedicaban a charlar del clima. Llevaban más de una hora y media conversando acerca de temas significativos, profundos, con contactos visuales sostenidos, un intercambio de ideas a ratos inspirador acerca de la vida misma, quitándose armaduras. Es más, comentaron bastante el libro "El caballero de la armadura oxidada" y como el mensaje del escritor había contribuido a que se dieran cuenta de las barreras que ambos en parte aún ponían, para protegerse de quienes creían ser. Ambos pretendían evitar quedar atrapados tras las barreras y ya no poder salir.

El camino, a veces es donde está el temor, pensó Artenea.

"Haz exactamente lo que temes. ¡Y hazlo completamente y no a medias! Tu aventura solo te aportará algo si realmente lo consientes. Permítete ir tan lejos como puedas con tu intuición", porque en los 90 minutos que habían conversado, ella había sentido algo más, muy parecido a mariposas en el estómago, ese agradable cosquilleo que no sólo incluía la barriga. Es más..., le sudaban las manos, el corazón le latía muy deprisa, se ruborizó e intentó disimularlo. Un cóctel de diferentes hormonas la hicieron pasar por varias emociones en segundos.

Finalmente, tratando de racionalizar el momento, pensó: "Puedes parar en cualquier momento".

Inhaló lento y profundo, luego exhaló como si estuviese diciendo "hecho, ahí nos vemos", se levantó tratando de aparentar su emocionante inquietud interna y se despidió de Paolo con un vacilante beso en la mejilla. De pronto recapacitó:

—Ay..., verdad que aún no me voy, solo me levanté a estirar un poco las piernas. No sé qué impulso me vino o en qué estaba pensando, que te di ese beso de despedida—dijo Artenea, con sus cachetes colorados como tomates, que esta vez no podía disimular.

—El beso nunca está demás, pero también me ha sucedido cuando mi mente anda errante en muchos lugares a la vez—le respondió Paolo, intentando de que no se sintiera avergonzada.

Después de que Artenea había decidido poner una pausa a las relaciones románticas, la única razón que justificaba su impulso visceral era su corazón, el que defendía sus propias razones.

Después del bochornoso momento que había vivido Artenea, Paolo intentó ponerle paños fríos y le recordó que se habían reunido para intercambiar opiniones acerca de lo que ella haría laboralmente en el futuro.

—¿Qué quieres hacer concretamente en ese futuro trabajo, me refiero en qué campo, tipo de tareas, en Santiago o en la

provincia, alguna empresa en particular, qué es importante para ti?—disparó Paolo.

—¡No venías ni preparado con tus preguntas!—respondió Artenea.

—Recuerda que es mi campo, pero en el trabajo nunca he podido poner en juego todas mis ideas realmente. Pero de eso podemos hablar otro día y me encantaría conocer a Virginia. Hoy se trata de ti.

Artenea le relató las conclusiones que había llegado junto a Virginia respecto de sus fortalezas y en los ámbitos que ella presentía más acorde a sus intereses y aptitudes, pero las cuales cada vez más fuertemente en "algo" que tuviese relación con los recursos renovables disponibles a nivel local, utilizados eficazmente con ayuda de innovaciones e iniciativas empresariales.

—¿A qué te refieres con recursos renovables disponibles a nivel local? —preguntó Paolo.

—Bueno, nada como grandes proyectos eólicos o de paneles fotovoltaicos conectados a la red eléctrica, más bien iniciativas locales, en el sentido que ayudan a las Pymes de un sector, a las comunidades y los ciudadanos a encontrar soluciones sostenibles a sus problemas y necesidades.

—¿Entonces cerca de ellos, no a nivel mega?

—Así es. Pienso, aún en borrador, en prestar mayor atención a los productos y servicios que pueden desarrollarse, producirse y consumirse en las propias comunidades o municipios, para la gente que vive ahí, en armonía con la naturaleza, sin las desventajas competitivas de los clásicos "productos verdes".

—El otro día me dijiste que tu visión aún no era tan nítida. ¡Pero yo encuentro que está más claro que agua de vertiente!—exclamó Paolo.

—A veces las vertientes, inicialmente traen algo de sedimento

y están algo turbias. Pero bromas aparte, no, no creo que sea así, ya que no he afinado los propósitos—replicó Artenea.

—¿Eso de salvar al mundo, por ejemplo?

—Sí, también un poco—respondió Artenea entre risas.

Luego prosiguió:

—En realidad, de lo que me dijiste el otro día, me hizo meditar eso de que apuntara más lejos, más allá de mi visión actual y en ello, visualizo esta idea de sustentabilidad. ¡Pero nada de salvar el mundo junto a otras heroínas..., ni loca!

—Era solo una idea para que no acorrale tus puntos de vista a priori—señaló Paolo.

—Así lo entendí, aunque la representación de lo que me imagino está muy en bruto y solo en mi mente. Debo plasmar esas ideas en algo más concreto. ¡Ya lo haré!

—¿No me contaste que habías llegado a definir tus principales fortalezas? ¿A qué llegaste? —preguntó Paolo.

—En realidad podrían haber sido más, pero al final dejé solo cuatro, las que podría poner en juego en distintos ámbitos y tareas—manifestó Artenea.

—Justamente, quizás debes ir acotando cuáles actividades resulten de una combinación de tus fortalezas es un aspecto muy personal. Por ello, ¿qué actividades crees que te gustarán y te divertirás realizándolas en un proyecto como el que me describías?—insistió Paolo.

—Lo que te contaré, Paolo, no lo he madurado. Ni siquiera lo he comentado con Virginia y tampoco sé, por qué te lo cuento.

—Quizás porque te inspiro confianza—respondió guiñándole un ojo.

—Por lo que sea, a lo que le he dado vueltas, es que me gustaría gestionar con una eficiencia mayor algunos recursos de la "onda verde". ¡Pero eso ya lo sabes! De lo que no he hablado, es que pienso firmemente que no se puede aceptar de

manera conformista que, por ejemplo, productos orgánicos o "bio" sean más caros particularmente porque "salvan el medio ambiente". Con esa mentalidad se llega con suerte a un 1% de la población que puede permitirse comprar estos productos tan caros. Esto se aplica tanto a los alimentos ecológicos como a la electricidad verde. Pero querría gestionar con innovaciones eficientes, para que todo el mundo pueda permitirse productos y servicios ecológicos, así como una mayor conciencia medioambiental.

—Suenan bien... ¿Pero aparte de gestionar la generación de esos productos, propios o fabricados por terceros, qué otras actividades harías en ese trabajo, las que por supuesto te gustaría realizar?—siguió insistiendo Paolo, que ya parecía una "Virginia II".

—Te va a sonar raro, pero me gusta el "jardineo" y meter las manos en la tierra, pero a la vez me gustaría optimizar procesos de cultivo y comercialización para productos "bio", es decir, libres de pesticidas y fertilizantes químicos industriales, lo más naturales posible—explicó Artenea.

—¿Es decir promover el cultivo de esos alimentos con innovaciones en la producción y posicionarlos estratégicamente mejor, para lograr así mejores y más ventas?

—Sí, por ahí va la cosa..., pero aún debo trabajar más en hacer coincidir las actividades y objetivos con mis fortalezas—dijo Artenea.

—Las que por lo demás aún no me las explicaste—dijo Paolo con una tierna sonrisa.

—¿La próxima vez?

—¿Habrá otro encuentro?

—Supongo que sí...¿Qué opinas?

—¡Mañana viernes!—se apresuró en responder Paolo.

—Sí, yo puedo. Mañana te cuento acerca de mis grandes talentos—respondió Artenea, también sonriente y algo

sonrojada.

—¿Paso por ti a las 8:30 PM? Te llevaré a otro lugar.

—Sí, te envío mi dirección por mensajería. ¡Pero pagamos a medias, igual que hoy!—precisó Artenea.

—Si lo prefieres..., pero estás desempleada.

—No te preocupes por eso, tengo reservas.

—Muy bien, nada peor que un hombre proponga pagar a medias el consumo, sobre todo en el caso en que fui yo quien realizó la invitación.

—No es por ser anti-costumbres caballerosas, solo me parece justo. ¿Pero qué opinas del campo de acción que te comenté?

—Pienso que como idea en bruto me gusta. También comprendo que aún estás en el proceso de madurar tus ideas. Pero dime otra cosa: ¿Si ese fuese un camino, con qué o quienes lo harías?—preguntó Paolo.

—¿Con qué?

—Sí, con invernaderos, con riego por goteo, con hidroponía... A eso me refiero—aclaró Paolo.

—Pienso que con todas las anteriores, pero creo que no sería suficiente. Eso ya lo hacen otros. Debiera investigar más y llegar a implementar otros métodos que bien gestionados hagan la diferencia, tanto en lo cualitativo como económico. Es prematuro definirlo, pero le seguiré dando vueltas a tu pregunta.

—¿Y tampoco lo harías sola, cierto? En ese caso, ¿con qué tipo de personas o empresa te gustaría trabajar?—insistió Paolo.

—¡Preguntón!—exclamó Artenea.

—Oh sí, así lo aprendí. Deformación profesional.

—¿Eres psicólogo? Pensé que poseías estudios de administración.

—Psicólogo organizacional, el área clínica nunca me llamó la atención, me molesta meterme tan en lo profundo de

los problemas de la gente, además de bancarse tantas experiencias intensas y complicadas. Pienso que terminaría más "bajoneado" que los pacientes.

—Igual eres "metiche". Ya sé que no es de mala onda, pero mira todo lo que me hiciste hablar y contarte—respondió Artenea poniendo cara picarona.

Disfrutando la situación, Paolo explicó:

—Para conocerte mejor y saber qué es exactamente lo que te preocupa, cómo te encuentras, tenía que preguntarte. ¿O no? Lo que me ha gustado de esta Artenea algo distinta a la que conocía del trabajo, es que estás siendo muy honesta contigo misma y que estés tan firmemente comprometida con tu proceso de metamorfosis.

—¿Metamorfosis? Nunca tanto... Esas son irreversibles. No creo que llegue a ese extremo de pérdida de autodeterminación—argumentó Artenea.

—Es verdad, la usé solo para caricaturizar. Otra deformación profesional—respondió Paolo.

—¿Yo te puedo preguntar algo ahora?

—¡Dale!

—¿Por qué trabajas en esta empresa y en ese cargo? ¿Es tu gran visión ya cumplida?—inquirió Artenea.

—No, no. La verdad es que estudié Psicología un poco de copión, mi padre es Psiquiatra. Siempre me gustó esto de encontrarle explicaciones a la mente, pero después descubrí lo que ya te dije: ¡Con pacientes no! Pero ya estaba cercano a terminar mi carrera y opté por una especialización en el ámbito organizacional.

—¿Entonces no era lo que querías?

—En realidad no, pero era mi única opción para no tirar por la borda los años de estudio que llevaba—dijo Paolo.

—¿Harás algo al respecto?

—¿Te refieres a seguir en mi trabajo actual?

—Bueno, sí, pero también con tu vida en general—dijo Artenea.

—Deja que me explaye un poco. Este darwinismo social actual me molesta, porque premia la debilidad de carácter y pone el rendimiento del discurso por encima del rendimiento del trabajo.

—¿A qué te refieres?—preguntó Artenea.

—Soy de la opinión de que toda empresa es una institución de la sociedad, por lo que no solo está obligada a generar ganancias, sino también utilidad a la comunidad, llámese clientes, proveedores, aliados y colaboradores. Pero tengo que reconocer que muchos valores humanistas como la justicia, la participación y la igualdad de trato se encuentran entre las especies en extinción en muchas empresas, incluida la mía actual que tú ya abandonaste.

—¿Eso significa que también harás un giro laboral?—indagó Artenea.

—Quizás. Pronto. ¿Te acuerdas de nuestro gerente general, Stefan, ese con pinta de alemán?

—Muy poco, dejó la empresa como a la semana que yo había llegado. ¿Por qué lo preguntas?—quiso comprender Artenea.

—Su voz sonaba suave como el susurro de un viento de verano. Y sus modales eran algo digno de ver: En dos ocasiones, cuando empezamos a hablar al mismo tiempo, me pidió disculpas, e insistió en que terminara mi frase antes que él. Pero entonces encabezados por tu ex-jefe, Francisco, tres miembros del personal hablaron y le pusieron una pistola verbal en la frente: "¡O pones orden con rigor, o no vamos a seguir adelante!".

—¿Por qué me lo cuentas?—preguntó Artenea.

—Porque estaban hartos de que fuese siempre tan gentil y no tomara partido. Pero después escucharás las razones por las cuales me refiero a esto. Stefan fue sorprendido, casi embestido por ellos. Sabía, que sobre todo daba comentarios positivos y se

centraba en los puntos fuertes de su gente. Pero nunca habría pensado en ofender a su propio personal con ello. Al fin y al cabo, muchos se beneficiaron de su actitud casi filantrópica—explicó Paolo.

—Ahhh, están induciendo las preguntas del millón: ¿Para qué jefe preferirías trabajar? ¿Para uno que deja que los empleados se salgan con la suya en todo, o para uno que impone reglas claras a todos? ¿Para el que elogia el buen rendimiento y critica lo malo, o para el que reparte elogios con una regadera?—planteó Artenea.

—¡Que buenas interrogantes! Pero incluso va más allá. ¿Por alguien que te dice claramente y a tus colegas a qué atenerse, o por alguien que envuelve sus palabras entre algodones para no herir a nadie con ellas?

—En mi experiencia, Paolo, sufrimos por los jefes demasiado estrictos o incluso draconianos, sino también por los que son demasiado permisivos y blandengues. Que complicado es liderar—señaló Artenea.

—Y eso también te lo tienes que plantear, con qué tipo de jefa tura quieres trabajar en el futuro—comentó Paolo.

—De todas maneras, ya pasé por ese análisis ¡Pero no cambies el tema volviéndolo hacia mí! Aún no me respondes...—insistió Artenea.

—Ahí voy, ahí voy... Nuestro alemancito nunca se dio cuenta, quizás incluso por temor a la incompreensión, de que una línea de dirección clara y el comportamiento más humano podían complementarse idealmente. ¡No supo como fusionarlo, sinergizar, y finalmente Stefan se tuvo que ir! Ya conoces el estilo que vino después... Y yo, como gerente de recursos humanos, en demasiadas situaciones he sido el jamón del sándwich.

—¿Y por eso piensas cambiar de trabajo?—preguntó Artenea

—Son varias las razones. No está bien que lo diga, pero me

da la impresión de que en general soy una persona amable. Si eres amable, a menudo te consideran débil, la cortesía se confunde con la indecisión, y la diplomacia se percibe como conformidad—explicó Paolo.

—Entonces son tus señales para atraer chacales y a fin de cuentas, no te toman en serio—opinó Artenea

—Se podría describir así, aunque suena salvaje—respondió Paolo, insinuando una sonrisa nerviosa. Entonces confesó:

—En cierta forma coincidimos. Estoy a punto de emprender un viaje, pero a diferencia tuya, llevo un buen tiempo comprobando, sin apurarme, por dónde me podría guiar mi sistema de navegación interior.

—Al menos yo me subí al carro de mi vida sin darme realmente cuenta de que algo iba muy mal. Solo cuando sentí que patinaba sin control, puse esta pausa para pensar y actuar más estratégicamente, claro, con el apoyo de Virginia. ¿Y adónde te lleva tu viaje?—preguntó Artenea.

—Tengo dos opciones bien claras. La primera es dedicarme al coaching, para lo cual tengo talento y conocimientos, aunque la motivación no es tan alta. Sería como una variante "light" de ejercer psicología clínica y además, hay casi una plaga de coaches de distintas corrientes y niveles de calidad. Es lo único que me detiene.

—¿Y la otra?—indagó Artenea.

—Es muy distinta. Mi hermana y yo heredamos un terreno de nuestro abuelo, que fue parte de un campo donde en algún momento hubo parras. Se fue subdividiendo y vendiendo, hasta que quedó solo la parte que heredamos. Hoy es un terreno cercado, pero improductivo, el que ya dividimos legalmente hace más de dos años atrás y cada cual se quedó con cerca de 5 hectáreas. En esa zona, solo se pueden construir casas de hasta dos pisos y mi hermana ya inició un proyecto inmobiliario con unos inversionistas. A mí no me interesó, aunque el negocio podría haber sido económicamente

interesante.

—¿Qué tienes previsto realizar en ese terreno?—quiso saber Artenea.

—He analizado varias alternativas que me interpreten mejor y sean proyectos significativos, y que a diferencia de lo inmobiliario, también se transforme en la ocupación más persistente que me guste realizar. Aún no encuentro aquello que me complazca realmente. ¡Debido a eso que aún sigo trabajando en la empresa!

—De pura "patuda" no más, pero como me he reencontrado con mi autoestima y he adquirido otra mirada, me atrevo a decírtelo: "No lo vas a conseguir luchando, esperando o deseando, sino solo con determinación, iniciativa y una estrategia". ¡Pienso que un año es mucho tiempo para estar masticando tus ideas, teniendo una oportunidad potente frente a la puerta de tu casa! Se te va a ir la vida de tanto darle vueltas—le dijo Artenea.

Paolo procedía de un hogar en el que los roles estaban repartidos de forma clásica: La vida de su padre había sido el trabajo. Y la vida de su madre siempre fue su padre. Él se había desempeñado como médico jefe de una unidad de psiquiatría, ella la esposa del médico jefe. En casa, Paolo había sido el número 2 en la línea de sucesión al trono de los mimados, a veces también número 3 cuando su hermana hacía realmente muchos méritos. En una vida y familia orientada hacia el hombre, este modelo no solo existía en los círculos de médicos jefes:

"¡Quédate en casa! Mi sueldo nos da para todo. No quiero que la gente piense que mi mujer tenga que trabajar para mantenernos".

Ya al ingresar a la universidad Paolo se rebeló contra ese sistema familiar de manera astuta, estudiando su carrera de psicología en otra ciudad, aunque había sido admitido en una

muy buena universidad en Santiago. Eso se lo ocultó a sus padres.

Desde la adolescencia, tuvo varias parejas con las cuales duró uno a dos años, pero ya llevaba más de un buen tiempo sin pareja estable. Sin embargo, sí tenía varias amigas, de esas buenas, pero sin la idea de obtener "ventajas". Con su hermana tenía una buena relación, pero nada espectacular, ya que la encontraba muy ambiciosa e incluso algo codiciosa. La madre de Paolo aún vivía, pero después del suicidio de su esposo, autoinducido con psicotrópicos, se había trasladado a vivir donde una hermana solterona a Puerto Varas, mil kilómetros al sur de Santiago.

—Antes de que nos vayamos, tenía pendiente preguntarte: ¿qué es lo que valorarías realmente en tu nuevo trabajo?—preguntó Paolo

—¿Desde mi concepto de valores, te refieres?

—Sí, como lealtad, honradez, compromiso...

—Ufff, son tantos los conceptos que tienen que ver con valores. Es bien difícil decirlo—señaló Artenea.

—A ver, un ejemplo: ¿Para ti es más importante el concepto "aventura", o más bien es relevante "seguridad sólida"?—dejó caer Paolo.

—Hoy..., si me preguntas lo que ahora más valoro en ese ejemplo, a ojos cerrados "aventura". Me encantaría explorar caminos desconocidos e innovar en su trazado—dijo Artenea.

—Te ayudo otro poco..., aunque casi adivino tu respuesta: ¿"Una vida autodeterminada" en comparación a una vida "como parte de un todo"?

—Si con el concepto "parte de un todo" te refieres a que un grupo que a pesar de pensar como yo, me lleve de la mano por el camino y los siga como oveja, prefiero la autodeterminación. Lo otro me suena más a secta..., bueno, eso es exagerado,

camarilla quizás.

—¡Nada de dócil! Presentí tu reacción.

—Pero Paolo, esto igual puede ser muy situacional. El concepto “seguridad” quizás tú lo asocias con una posición de pensamiento ante la vida, mientras para otro es la suma de dinero en su cuenta de ahorros y una jubilación segura. Hace un par de años atrás, antes de heredar tu terreno, tus valores podrían haber sido distintos, al menos en ciertos aspectos.

—Es verdad, pero hay algo peor aún—señaló Paolo.

—¿Peor? ¡A ver! ¿Qué?

—A veces algunos aspectos de nuestro trabajo preferido para el futuro, nos parecen atractivos, pero se contradicen con nuestros conceptos de valores.

—Por supuesto, hay valores no transables. Pero en otros trabajos hay sutilezas en el tema de los valores. ¡Dame un ejemplo!—desafió Artenea.

—Un poco de lo que conversamos hace un rato atrás. Si soñaras con pertenecer al más alto equipo directivo de una gran empresa multinacional, pero al mismo tiempo son importantes la armonía y comodidad, tarde o temprano tendrás un problema: desistir —al menos en buena parte— de algunos valores, o de tu sueño profesional—argumentó Paolo.

—¡Qué difícil! Son tantos los que se me juntan... De los que ahora mismo se me vienen a la cabeza de manera espontánea estarían flexibilidad, comunidad, moral, amabilidad, integridad, independencia, rentabilidad, sustentabilidad, humor, confianza, pasión...

—Genial. Acuérdate de mí. Cuando hayas decidido lo que harás con tu vida laboral, utiliza estos valores que me acabas de mencionar, para examinar ese trabajo—manifestó Paolo.

—¿Examinarlo?—preguntó Artenea.

—Para así acompañarte en la calibración si no hay conflictos, como segunda opinión, está claro que Virginia posee prioridad.

Pero también para otras pequeñas y grandes decisiones en tu vida. Esta lista de valores, que la puedes pulir, te puede ser de mucha ayuda, ya que así podrás confrontarlos sistemáticamente con tus decisiones.

—Ay..., solo los disparé algunos intuitivamente porque ya había trabajado en ello. Y no tengas celos de Virginia—señaló Artenea esbozando una amplia sonrisa.

Ambos disfrutaron el "jueguito".

A esas alturas de la noche, Artenea aún estaba hecha una máquina emocional de alto rendimiento, maniobrando como un halcón para darle seguimiento a las señales no verbales de los sentimientos más íntimos de Paolo.

Como la mayoría de los hombres, Paolo parecía no tener la misma aptitud innata, esos sentimientos viscerales y corazonadas intuitivas, para leer las caras y el tono de voz a fin de captar la gama emocional de Artenea. Pero algo intuía, vagamente y su corazón también palpitaba mucho más rápido de lo habitual.

Por su parte, ella tenía la sensación, de que este encuentro, o más bien reencuentro con Paolo, había comenzado siendo sencillamente interesante, pero que podría acabar siendo excitante o emocionante, especialmente porque la mutación en su relación se estaba produciendo con celeridad, era estimulante, inesperada, y la vez bastante novedosa para ella. Pensó además, que a él quizás le sucedía algo similar.

¿Qué te motiva?

"Algunas esperan a que los tiempos cambien, mientras otras los aprovechan y actúan. Si hay una fe que puede mover montañas, es la confianza en las propias fuerzas y virtudes"

¿Quién no lo necesita? El oro negro, el estimulante general, la bebida de muchas mujeres y hombres también: El café. Virginia y Artenea lo bebían todas las mañanas sin pensarlo mucho. Lo disfrutaban mientras trabajaban, pero también cuando solo "comadreaban". En Santiago coexistían cientos de cafeterías, pero ambas preferían "dejarse caer" en un lugar donde conseguías ese oro negro cosechado fundamentalmente en Etiopía, Uganda, Vietnam, Guatemala, Perú, Brasil y Colombia, elaborado a mano. ¡Ese era el café de Fausto que a ellas les gustaba y que no había que confundirlo con la Discotheque Fausto.

El nombre provenía de la pasión que tenía el dueño por la gran obra literaria de Goethe. El local poseía una ambientación vintage setentera y solo era posible conseguir especialidades

de café, las que diseñaban junto con un tostador experto que vivía en el sector de Colina. Los sabores eran especialmente diversos, por lo que había algo para cada fanático del buen café. Ellas ya tenían "su mesa" como habituales en ese rango horario y ese día, ambas habían pedido una variedad etíope, tostada, en el cual el olor a nuez que emanaba de los granos de café se mezclaba con el aroma de incienso y mirra que quemaban durante el proceso.

—Aun cuando mis padres hicieron enormes esfuerzos para que yo pudiese ir al mismo colegio que tú, había algo que siempre me irritaba y he actuado en consecuencia, al menos desde que salí de la era escolar—dijo Virginia.

—¿Qué era eso? No te recuerdo irritable—respondió Artenea, mientras Virginia abría sesión en el "laptop".

—No, no era para nada iracunda..., solo que me molestaban algunas actitudes. Mi papá me explicó la vida. Después, cada uno de mis tres hermanos hombres empezó a explicarme la vida, sin importar si había algo que explicar. Lo que me resultaba más insoportable en mi casa, eran las grandes peroratas cuando se explayaban acerca de las razones por qué era importante la sensatez, por qué no se debía ser demasiado emocional. A veces me parecía que me utilizaban como un espejo de su imagen masculina. Casi como si yo fuera estúpida y tonta. Como si no entendiera nada en absoluto—describió Virginia, dejando en evidencia que era un tema que la alteraba un poco.

—¡No tenías nada de tonta, eras de las mejores de nuestro curso!

—No pues, y lo peor es que a mis hermanos no eran nada buenos para estudiar. Todos tuvieron que terminar en colegios públicos bastante mediocres en la calidad de aprendizaje—afirmó Virginia.

—¡Llegué a pensar que eras hija única! Nunca supe que tenías

hermanos—dijo Artenea.

—Ninguno pasó de 6º grado en nuestro colegio...

—¿Y tu mamá, que monos pintaba en esas situaciones?—preguntó Artenea.

—Ella fue una mujer muy reservada, y ella me llamaba "princesa", pero solo cuando estábamos a solas.

—¿Y a tus hermanos como "príncipes"?

—Le hice la misma pregunta a mi mamá en algún momento, pero ella se llevó el dedo índice a los labios y susurró suavemente a mi oído: "solo hay un príncipe en la vida, querida hija, y todavía no está aquí. Ojalá lo conozcas algún día. Cuando lo veas, lo sabrás inmediatamente. Lo sentirás muy dentro de ti".

—Qué bello, pero a la vez que fantasioso. ¿Qué te pasó con eso?

—quiso saber Artenea.

—Sumado a otras vivencias, desde entonces, y no sé bien como sacarme esa marca, siento que los hombres de cierta manera son inalcanzables. Por mucho que intente comprenderlos, falta algo para interpretar lo que pasa en mi interior. Bueno, quizás también porque aún tengo a Ignacio en mi corazón. Por eso, finalmente comencé a intercambiar mucho más mis ideas con mujeres, sin ánimo sexista o sexual.

—Eso no lo sabía—señaló Artenea

—Es más, hubo un hecho bien cotidiano que siempre vuelve a mí: Nunca logré entender por qué a mis hermanos se les permitía ir a la carnicería con mi papá y a mí no. Mi papá dijo una vez, de que lo que había que hacer y sobre todo ver allí, definitivamente no era para niñas—señaló Virginia.

—¿Iban a una carnicería? ¿Existían?

—En mi barrio seguía funcionando una a la antigua y muy concurrida, con sus mesones de mármol del año de la pera, las heladeras también hartas añosas, un enorme cartel que ilustraba los tipos de corte, y otro, que decía "expendedor de

carnes rojas finas". Todo eso sin pensar en "pintorequismos" de gente snob. Utilizaban enormes cuchillos viejos y muy afilados, autodefiniéndose como "cirujanos que enfrentan a la media res con sensibilidad, no a lo bestia"—explicó Virginia.

—¡No te puedo creer, nunca conocí una así, a pesar de haber vivido esos años en El Monte, que es muy campestre!—confesó Artenea.

—Quizás existía y nunca te enteraste o no te interesó.

—Capaz que haya sido así. ¡Pero, oyeee, qué duro no poder acompañarlos!—opinó Artenea.

—Igual me las arreglé. Un domingo cuando estábamos todos preparando el almuerzo en la cocina, mi papá me dijo algo así como: "las jovencitas como tú son demasiado sentimentales para eso". Tenía doce años en ese momento. Le contesté que no veía por qué iba a tener más sentimientos extraños que mis hermanos, al ver la carne llena de sangre y los huesos. ¿Y por qué habría de ser malo sentir algo al ver los bistec sanguinolentos? ¿O incluso llorar?—relató Virginia.

—¿Pero qué te contestó?—quiso saber Artenea.

—Silencio absoluto de todos y se acabaron las explicaciones. De todos modos, ese día solo quería ayudar a preparar la carne y me interesaba saber cómo era. Pero también me prohibieron hacerlo. Mi mamá me susurró: "Ahora sabes por qué eres una princesa. Cuidarás de la casa y cocinarás otras cosas, los asados son cosa de hombres". En la adolescencia se me hizo difícil tener deseos masculinos, luego eso cambió—explicó Virginia.

—¿Pero finalmente fuiste alguna vez a la carnicería?

—A escondidas fui varias veces, porque en una plaza yo compartía con uno de los hijos de los dueños de la carnicería—respondió Virginia.

—¿Y el te llevaba entonces? ¿Los adultos nunca le contaron a tu papá?

—Mi amigo de barrio empezó a los 9 o 10 años y partió pelando

huesos, después trabajó en el desposte, luego en el preparado de algunos cortes, y así. Los padres eran ambos carniceros. Era raro que una mujer trabajara en eso y eso seguramente influyó, para que guardaran el secreto de mis visitas.

—¡Muy buena onda! ¿No tenían tema con los veganos?

—Aquí y allá hubo discusiones, pero intentaban no herir susceptibilidades, evitando el impacto efectista. Lo más sangriento sucedía en la parte trasera del local—aclaró Virginia.

—Una tremenda experiencia. Volviendo a lo anterior, ¿en el colegio también lo sentiste así como con tu papá?

—En el colegio, los profesores hombres me decían lo que tenía y debía saber. Y aunque tenía buenas notas y lo entendía todo, nuestros compañeros de curso pensaban que tenían que explicarme las materias. ¿No lo recuerdas? Esta era su manera de congraciarse conmigo, y yo la encontraba fatal, como si fuese tarada. ¿A ti no te pasaba eso?—preguntó Virginia.

—Sí, puede que haya sucedido lo mismo, pero quizás no le di tanta bola como tú y una connotación distinta. Puede ser que en mi casa las cosas fueron algo distintas a la tuya, algo más liberales—precisó Artenea.

—Mira, cuando lloraba o nos divertíamos con mis amigas más "amiguis" en el colegio, dentro de las que no estabas tú, nos reíamos o nos alegrábamos por cosas insignificantes. En el patio los compañeros de curso y tipos mayores, que para mí era peor aún, nos miraban con lástima. "Lloronas", nos habían dicho unas cuantas veces—se lamentó Virginia.

—¡Típico a cierta edad!—afirmó Artenea.

—Lo contradictorio en ellos, es que después se ofrecían a llevarme la mochila. Una vez permití que uno de nuestros compañeros llevara mi bolso y eso provocó un cosquilleo en mi interior. Pensé: ¿Es esto ahora el enamoramiento del que todo el mundo habla? ¿Será este el

príncipe?

—¡Qué tierno!

—No te creas... Después de que me habló a gritos del estupendo coche de su padre y de los raperos "guays" de camino a la parada del autobús, sin darme un beso de despedida en la mejilla, me di cuenta de una serie de cosas sobre los príncipes y las princesas—dijo Virginia de manera lapidaria.

—¿Cómo no haber sabido, en esa época podríamos haber conversado de ello!—dijo Artenea.

—Lo que pasó, pasó. Pero creí necesario contarte un poco de mi historia, para que no te apresures demasiado con Paolo. Ya me contaste que hoy a la noche se reúnen una vez más y quizás en qué incendio termine tu fin de semana. Me parece emocionante que te abras a un posible amor, pero no te aceleres —advirtió Virginia.

—¿Incendio? No, no creo que sea para tanto, quizás sólo alcance para una acogedora chimenea. Según mi experiencia, hasta ahora solo pude llegar a los hombres con la razón. Era más fácil llegar a ellos con la lógica, pero con el Paolo que descubrí estos días, ha sido distinto—explicó Artenea.

—Ojalá sea así con Paolo, porque mi propia experiencia adolescente donde mi lado masculino quedó reducido a cero, luego cambió, y hoy me manejo bastante bien con esos seres que intentan ser tan racionales y lógicos. Hoy mi corazón quedó atrapado en un amor casi platónico, pero puedo manejarlo. En lo demás, por supuesto que puedo hablar con ellos de cualquier cosa y me dejan decir cosas, pero cada vez que presento mis argumentos, los hombres construyen inmediatamente contraargumentos. ¿No te ha pasado?

—¡Todo el rato! Incluso si no hay casi ningún argumento, entonces lo inventan—respondió Artenea, tentada de la risa.

Asimismo, Virginia le confidenció que había intentado

"ajustar el sistema" con bastante frecuencia. Sin embargo, lo que menos podía soportar era el conformismo cultural, donde solo los que intentaban resolver todo con la cabeza y no sentían nada en el proceso, eran considerados los inteligentes.

En cuanto a los sentimientos, ha existido persistentemente la creencia de que las mujeres son más emocionales que los hombres, lo cual es tan absurdo como que hay diferencias en el conocimiento. Lo que una persona sabe sobre algún tema no depende de su género y ni siquiera necesariamente de su conocimiento aprendido.

Volviendo a la emocionalidad, las mujeres solo pueden vivir sus sentimientos con más libertad porque no fueron entrenadas para desaprenderlos en la infancia. Los hombres, en cambio, tienen problemas con los sentimientos desde el momento en que se convierten en hombres. Los sentimientos no se corresponden con el cliché del rol masculino.

Y para transformar nuestros rituales de género hace falta motivación, voluntad, paciencia, conciencia y, sobre todo, empatía. De ambos lados. Por desgracia, la mayoría de los hombres no ven la necesidad de ponerse en acción para lograr esa transformación, mientras Paolo ya lo había logrado en buena medida.

Ellas seguían en su animada conversación, cuando Virginia decidió volver atrás a una parte de la conversación que Artenea había sostenido con Paolo.

—Mientras hablábamos, recordé dos casos de mujeres que me tocó acompañar en el pasado reciente—dijo Virginia.

—¿Casos de qué?

—En las definiciones en cuanto a qué actividades realizar, con quienes o dónde—aclaró Virginia.

—Sí, sería útil, ahora que ya estoy entrando en "tierra derecha" como dicen los hípicas—respondió Artenea.

—El primero que te quiero comentar es el caso de Patricia, de unos 35 años y quien como tú estudió Administración en Marketing. Ella encontró en su análisis, de que entre otras cosas se divertía trabajando con personas; que durante sus estudios había sido tutora de otros estudiantes, querida y apreciada. Les explicaba, presentaba y transmitía conocimientos, desarrollaba conceptos didácticos...

—¿No me digas que terminó en la pedagogía?—preguntó Artenea.

—No te apresures, pero tu olfato no está nada mal respondió Virginia. Luego prosiguió:

—También descubrió que poseía una inclinación por asuntos técnicos y procesamiento de datos, los cuales solo utilizaba a nivel privado, como instalar y operar hardware y software, así como descubrir y corregir problemas computacionales.

—¿Cuáles actividades concretas podrían derivarse entonces de su combinación de fortalezas?—preguntó Artenea

—Para hacerte el cuento corto, Patricia encontró que le gustaban actividades como explicar programas de procesamiento de datos a otras personas, asimismo realizar entrenamiento de computación a mujeres, ayudar a pequeñas empresas en la instalación de sistemas computacionales, pero también darle una mano a personas en el ámbito privado a corregir problemas computacionales. ¿Qué piensas que realizó en definitiva?

—¿Formó una empresa para dar servicio en temas computacionales?—señaló Artenea

—Cerca, cerca. Formó un pequeño instituto de enseñanza computacional para principiantes, el que con el tiempo se siguió especializando y hoy casi solo se dedica a adultos mayores. Los docentes que sumó a su empresa, deben cumplir rigurosamente con una serie de características de trato interpersonal, que incluso son más importantes que los

propios conocimientos técnicos.

—Guau, genial. ¿Y le va bien?

—Muy bien incluso, pero no se mata trabajando... Pero, sigamos, solo quería contarte estos dos casos y luego, antes que comience tu largo y entretenido fin de semana, pretendo hablarte acerca de la motivación.

—¿La motivación? ¡Pero si estoy ultra motivada!

—Ya sabrás la razón. Pero vamos a lo que vivió Luisa, una joven y dinámica agente de seguros, quien estableció que le gustaba todo lo que se relacionara con naturaleza, excursiones y aire libre. Por su intenso pasatiempo, poseía un amplio conocimiento acerca de carpas, mochilas y equipamiento, ya que había probado de todo... Además, sabía que era técnicamente hábil, es decir, entender interconexiones o reparar cosas.

—¡Pero esta mujer se fue directo al mundo de su hobby y los seguros pasaron a la historia!—exclamó Artenea.

—No te adelantes, ya verás que de algo le va a servir y no fue tiempo perdido. Bueno, junto a otras personas, había realizado diversas expediciones y poseía conocimientos de varios lugares atractivos en todo el mundo.

—¡Igual a mí!—afirmó Artenea.

—En definitiva, se había encargado de buscar informaciones, planificar rutas y organizar viajes de manera económica, y sobre todo, ahí en las excursiones se divertía mucho relacionándose con los participantes y gente que conocían en las rutas. Tanto así que en grupos, muchas veces asumió el rol de líder, entusiasmando y convenciendo a personas, así como definiendo y realizando las metas.

—¡"Sagaz ella"! ¿Pero y los seguros?

Ambas rieron.

—Las actividades que ella determinó a partir de todo lo que ya te conté, fueron dirigir y acompañar excursiones, así como realizar el entrenamiento para excursionistas. También

le gustaba diseñar y producir soluciones prácticas para excursiones y venderlas.

—Ya sé, emprendió un negocio de artículos para excursionistas y organización de viajes aventureros—interrumpió Artenea.

—Muy similar, se asoció a través de una franquicia con una empresa líder en artículos muy exclusivos para incursiones en la montaña y lugares apartados, incluso para expediciones mayores, y hasta hoy en día organiza diversos viajes de este tipo a varios países del mundo...

—Y, entonces...

—Capta auspiciadores dentro de su excelente red de contactos de ex-clientes del área seguros.

—Ahhh, ahí estaba lo que me faltaba—señaló Artenea.

En este paso, Artenea dio una mirada a lo que la motivaba o desmotivaba, analizando, como debía ser su trabajo tan deseado, para que tuviese un alto estímulo para ir a realizarlo. Virginia además le adelantó, de que inmediatamente después del tema motivacional tratarían el tema de su personalidad, así como el tipo de trabajo que mejor se ajustaría a sus rasgos de carácter.

—Seguramente conoces del pasado, de que en algunas situaciones tu motivación es alta y entras en un estado de fluidez, también conocido como "flow", mientras en otras, no quieres mover un solo dedo. Si quieres encontrar tu trabajo soñado, sería útil, que este tuviese muchos de aquellos aspectos que te incentivan y pocos, de aquellos que te frustran. Por ello, será importante que determines los factores que actúan como propulsores para ti—apuntó Virginia.

—¿Ese estado de fluidez tiene que ver con creatividad?—preguntó Artenea

—Efectivamente, y del talento y la felicidad. Es uno de los pilares básicos de la psicología positiva. Se trata de un estado

subjetivo que experimentas cuando estás completamente involucrada en algo hasta el extremo de olvidarte del tiempo, de la fatiga y de todo lo demás, excepto la actividad en sí misma.

—Esa parte le va a gustar a Paolo, cuando le comente—dijo Artenea

—Paolo, Paolo, Paolo...¡algo pasa ahí!—señaló Virginia con una mueca un poco cínica.

—Ay, es que sí, me late que puede venir algo bueno en mi vida, no solo en el trabajo, también en el amor—dijo Artenea con cara un tanto embelesada.

—En cualquier caso señorita enamoradiza, quería decir que ese estado de alta fluidez se siente de manera placentera y liberadora, ya que nos vemos inmersas en una actividad que estimula nuestras pasiones, curiosidades, intereses y nuestros sentidos. Perdemos la noción del tiempo y se produce un estado de creatividad y productividad muy elevado.

—Incluso aplicable a una relación amorosa, pero ahí supongo que se le llama pasión—comentó Artenea

—Puede ser, en eso he perdido la práctica—replicó Virginia

—Está bien, ya no te toco más el tema. Pero el lunes igual te cuento más—señaló Artenea.

A continuación deliberaron acerca de los distintos factores de motivación, para que Artenea posteriormente tuviese mucha claridad acerca de este elemento de la tríada fortalezas-motivaciones-problemas o necesidades mal resueltas.

Dado que Artenea insistió saber más acerca de esto del estado de fluidez, o "flow", Virginia le relató una experiencia que ella había realizado.

"Podría vomitar cada vez que contesto una llamada telefónica", refunfuñó Juan Pérez de 44 años, poniendo una

cara que fundía la rabia y el asco. "Los clientes tienen fuego en el estómago por la velocidad de Internet para sus datos móviles. Por eso ladran al teléfono como si fueran unos perros agresivos y chillones". Luego Pérez pensó durante un momento y se corrigió: "No, en realidad solo falta que me orinen por el auricular". Claramente, para Pérez este trabajo era como una imposición y que seguramente lo realizaba, porque no había encontrado algo más apropiado y que se ajustara a sus competencias e intereses.

—¡Pero qué bruto el tipo!—exclamó Artenea, y enseguida preguntó: ¿Pero eso no es flow, cierto, más bien lo contrario?

Virginia rio y luego le explicó, de que Pérez trabajaba en el centro de llamadas de una empresa de telefonía móvil, que lidiaban con reclamos de clientes, para que recibieran algunas sesiones de coaching individual.

—Algunas de las exigencias que Pérez planteaba a sus jefes — algo irracionales— eran expresiones como "¡Quiero más reconocimiento por mi trabajo por lo ingrato que resultata ser! Y hay que caducar los contratos de los clientes insolentes y poco amistosos"—agregó Virginia.

—¡Pero que aguante el tuyo! Supongo que no todos eran iguales —señaló Artenea.

—Para allá voy... Inmediatamente después de Pérez, entró en la sala su compañera de trabajo María González de unos 25 años. ¡Yo ya estaba esperando el segundo acto del drama. "¿Cómo te sientes cuando suena el teléfono?", pregunté con cautela. "Me alegro cada vez", me respondió, "hay alguien que llama y que está en apuros en este momento, y puedo hacer que se sienta mejor de inmediato. Me parece emocionante".

"¿Pero seguramente llaman enfadados?"—le pregunté.

"¡Y cómo! A veces tengo que sostener el receptor a una buena distancia de mi oído. Entonces pienso: ¡Interesante que cada persona enfadada suene diferente, ya que algunos tienen voces graves, otros se deslizan hacia las notas altas. Ya el tono me

dice con qué tipo de persona estoy tratando.

—¿Cómo manejaba la conversación?—quiso saber Artenea, sin ocultar su curiosidad.

—María sonrió. Luego me explicó, de que tenía la ambición de ponerse completamente en el lugar de su interlocutor. Se imaginaba estar en su situación. ¿No estaría yo también enfurecida? ¡Claro que sí! Así es que encontraba que era totalmente comprensible el enfado de la gente.

—Empatizaba con la gente. ¿Y entonces?

—Luego María intentaba expresar el problema y la razón del enojo con sus propias palabras, mejor que ellos. Algo así como: "Entiendo que usted esté enfadado, incluso cabreado, porque esperaba poder usar Internet en su móvil para buscar algo importante... y ahora, además, se queda a ciegas sin esos datos, y todo por culpa de nuestra falla técnica".

—¿Y cómo reaccionaban los interlocutores?—preguntó Artenea.

—Recuerdo que se inclinó un poco sobre la mesa y me dijo: "Ese es el momento más emocionante para mí, como en un penal en fútbol: ¿Va a entrar? ¿O no? Por lo general, las personas que llaman se vuelven más amigables, les reduzco la adrenalina". Le decían algo como: "Lo sé, tú tampoco puedes evitarlo".

—Ya..., ¿y si seguían enojados?—insistió Artenea.

—Menos "amostazados". Entonces se decía a sí misma: "¡ahora tienes que demostrar que también eres capaz con los huesos duros de roer! Pongo en juego toda mi comprensión y la argumentación racional que tengo a mi disposición. Suele funcionar y para mí, es casi como un momento festivo".

—¿Cómo tanto?

—Porque se imaginaba, por ejemplo, que esta persona que llamaba estaba tan enojada que echaba espuma por la boca. Tal vez habría gritado a sus hijos en la cena o discutido

innecesariamente con su esposa. Pero ahora, después de hablar con ella, estaría nuevamente más sereno.

—Pero no había resuelto el problema...

—Tampoco podía resolver el problema técnico en ese instante, pero sí sentía como un logro el calmar al cliente y de que comprendiera las razones de la falla, así como cuánto podría tardar en corregirse. ¡Pero disfrutaba realizándolo!—dijo Virginia.

—Ahhh, y por ahí va lo del "flow"—acotó Artenea.

—Claro que sí. ¿Cómo puede ser que dos personas hagan el mismo trabajo, pero lo perciban de forma completamente diferente? No depende de lo que hagas, sino de cómo lo hagas. Y claro, de la personalidad y otros factores también—argumentó Virginia.

—¿Entonces, además de eso, qué favoreció para que se produjera esta gran diferencia?

—Hay tres condiciones que favorecen este flujo o "flow": En primer lugar, debes tener un objetivo claro en mente; en segundo lugar, debes recibir una retroalimentación inmediata sobre tu actividad; y en tercer lugar, las exigencias deben guardar una proporción saludable con tus capacidades, es decir, ni demasiado altas, para no sobrecargarte, ni demasiado bajas, para no quedarte corta y aburrirte—explicó Virginia.

—¿Y cómo sucedió eso en el caso de María?

—Ella tenía un objetivo claro, porque quería apaciguar a los que llamaban. Recibía una respuesta directa, la reacción de sus interlocutores. Y además, se sentía desafiada por su tarea, incluso de forma lúdica, como al compararlo con el penalti del fútbol. Percibía su actividad como algo significativo, se veía a sí misma como una especie de psicóloga que podía incluso evitar violencia verbal en un hogar. Por el contrario, Juan Pérez se definió como un "hombre castigado por las circunstancias"

al que los clientes lo trataban injustamente con un grito de guerra.

—Por supuesto, comprendo, ahora veo muy claramente la gran diferencia: María autogestiona su vida laboral y tarea, Juan se siente una víctima. La primera actitud hace que ella esté satisfecha, la segunda de que él sea muy infeliz en el trabajo—resumió Artenea.

—¡Eso es! Sobre todo porque frecuentemente las exigencias a los jefes son como los deseos a la lámpara maravillosa de Aladino: Nadie sabe si se cumplirán. Si la felicidad de Juan en el trabajo depende de la frecuencia con la que su jefe le elogia, está garantizado que será infeliz. María, en cambio, saca su motivación del trabajo y de los propios éxitos. Por eso es menos manipulable que su colega.

Estar en acción – Para muchas personas es muy motivador, si saben, que ellos mismos entran en acción y además toman consciencia, que toman influencia y dirigen determinada situación.

—¿Cómo es en tu caso, aunque fuere en un ámbito por ahora más bien pequeño?—consultó Virginia.

—Estoy segura de que es ejecutando algo sustentable con Pymes, que sea innovador, pero también en intenso contacto con los clientes.

—¿Y eso que significa en la práctica, Artenea?

—Esto significa gestionar con una eficiencia de recursos más inteligente que la actual. Creo que ya se lo comenté a Paolo. Pienso firmemente que no se puede tener éxito con productos más caros solo porque "salvan el medio ambiente".

Otros ya lo realizaron – Algunas personas también pueden motivarse y entusiasmarse, cuando otros ya han hecho algo. Dos aspectos juegan un rol: por una parte, ven que es posible

justamente porque se hizo, y por otra, quizás piensen: “yo puedo alcanzar como mínimo lo que ha logrado esa persona”.

—¿Te motiva lograr lo que han logrado otros? ¿Qué, por ejemplo?—consultó Virginia.

—Mira, hace poco leí, que un grupo de universitarios mexicanos habían desarrollado bolsas 100% biodegradables creadas a partir del elote, la parte central y residual del maíz, o sea nuestra "coronta del choclo". Ellos han conseguido abastecer a ciertas ciudades de embalajes, tras la prohibición de usar bolsas de plástico, ofreciendo un producto que se desecha y no causa impacto ambiental. Lo encontré genial, pero para mí algo así sería solo un eslabón de una solución más integral.

—¿Hay algún otro ejemplo entonces?—inquirió Virginia.

—Sí, es algo que suena complicado, pero quizás no es tan terrible de gestionar.

—¿De qué se trata?

—Investigué un poco una empresa española que partió inspirada por lo que habían visto sus fundadores en Alemania, donde tuvieron contacto con una granja biodinámica que hacía productos lácteos y frutas y los vendía en Frankfurt—explicó Artenea.

—¿Y qué es lo especial en esa empresa?—interrogó Virginia.

—La empresa pone en contacto el producto "bio" local con el consumidor. Los productos se piden por Internet y se venden en empresas o centros educativos. Así desarrollaron la economía local y redujeron el CO₂ al no tener que desplazarse lejos las personas a comprar los productos. También se pueden pedir en línea y llegan a casa con transporte sostenible, solo bicicleta, o bien, con un vehículo eléctrico, incluso como esos carritos de golf.

—¿Y en qué ciudades venden?—consultó Virginia.

—Me parece que de momento solo venden productos en

Madrid, pero leí que planean dar pronto el salto a Barcelona, Valencia y Sevilla.

—¿Y te convence algo así?

—Oh sí, y mucho. Me motivaría harto, incluso se me ocurren ideas como mejorarlo. Pero no he encontrado quien haga algo así en Chile.

—Ya llegará el momento de buscar—señaló Virginia.

Perspectiva a futuro — La mayoría de las personas comparten este factor motivador: Una perspectiva a futuro que las entusiasme. Esto sucede, cuando no poseemos la sensación de encontrarnos empantanados, sino cuando vemos muchas oportunidades prometedoras y cautivadoras en nuestro futuro.

—¿Qué tanto te motiva una perspectiva a futuro?—preguntó Virginia.

—Pienso que es decisivo que exista. ¿Si no para qué estoy en este cambio? El mundo del trabajo está en transformación, tenemos que adaptarnos.

—¿Cómo cuáles?

—Opino que algunos campos profesionales e industrias están en peligro de extinción; en cambio, algunas profesiones y oficios con futuro ofrecen grandes oportunidades para una carrera de éxito. A estas alturas, pienso que mi perspectiva está en el mundo ambientalista que tendrá cada vez más desafíos, aun cuando caigo en el estereotipo de llamarlo ecologista.

—Pero en rigor, ¿cuál es la diferencia?—preguntó Virginia.

—El ambientalismo está más orientado a la racionalidad, buscar la regulación de la explotación de productos, o incluso la autorregulación en ciertos sectores, donde surgen las propuestas de mercado verde y desarrollo sostenible. Las transformaciones sociales, económicas y políticas son más la consecuencia que la causa.

—¿Y los ecologistas?

—Pienso que tienen un enfoque un poco más académico, incluso utópico. Buscan demostrar a partir de los estudios la importancia del cuidado y protección de la naturaleza. Además cuestionan el modelo económico que rige a las sociedades actuales, pero desgraciadamente no proponen mejores soluciones realistas y practicables. Pero yo igual caigo en utilizar el término equivocado, quizás porque está en boca de mucha gente y se usa equivocadamente como sinónimo de ambientalismo.

—Comprendo. ¿Qué te atrae en eso? Me refiero al ambientalismo—señaló Virginia.

—El realismo de nuestra situación en el mundo. Como ya te señalé, no soy tanto de la mirada romántica o fanática de la ecología que no tranza con nada y nadie, pero sí en los ámbitos donde sea factible crear instancias de mayor sustentabilidad y que tengan trascendencia. Para ello, creo poseer capacidades en la planificación, el trabajo y la organización de sistemas complejos. Eso coincide con mi fortaleza "**analizar y proceder de manera sistémica**"—afirmó Artenea.

—Que interesante, Artenea, que ya hagas esa conexión. ¿Y qué otra fortaleza está en esa perspectiva futura en el mundo de la sustentabilidad?—dijo Virginia

Después de pensar por un momento, bebió un sorbo de su tercer café etíope tostado medio, del tipo Sidamo del valle del Rift en África, Artenea señaló:

—Quizás también la de "**perseguir mis objetivos con ambición, con propósito, corazón y mente**", para crear una auténtica cooperación, una cultura de apoyo y un alto rendimiento generando buenos contactos y relaciones.

—Y en la toma de decisiones, en el tratamiento de los conflictos y en el desarrollo empresarial con competencia paradójica. También será importante en la innovación

sustentable. Para eso tu fortaleza **"tomar decisiones rápidas y mayoritariamente acertadas"** viene casi como anillo al dedo—argumentó Virginia.

—Es verdad, pero sácame de una duda: ¿Qué es competencia paradójica? Suena raro—preguntó Artenea

—Te daré un ejemplo: El comercio minorista estacionario se enfrenta a una renovación mediante el uso de la tecnología digital, reinventándose como "ecosistema" y yendo allí donde el cliente demanda los productos. La generación joven, que quiere ser atendida de forma rápida, eficaz e individual, está marcando el ritmo.

—Pero eso ya venía...

—Sí, pero no a un paso frenético. La crisis de la pandemia llevó incluso a proclamar el fin del comercio en grandes supermercados, lo que sin duda fue alarmista.

—De hecho. Pero igual está cambiando...

—Al auge del comercio electrónico y de las entregas a domicilio de los productos que los clientes compran vía "online", o por medios telefónicos, en paralelo aceleró cada vez más la creación de pequeños parques comerciales y centros de compras en terrenos hasta entonces deshabitados, así como otros habilitados para tal efecto. Las grandes empresas de venta al por menor esperan que la próxima generación responda a las necesidades aparentemente paradójicas—explicó Virginia.

—Claro, en la batalla "online" frente a la "offline", no salió victorioso ninguno de los dos, sino que se mezclaron—argumentó Artenea.

—Exactamente, la revolución del comercio minorista fue una evolución en la que los actores más adaptables e innovadores—grandes y pequeños—supieron posicionarse bien. La adaptación también significa que los gigantes en algunos países están abriendo tiendas más pequeñas, locales de barrio.

Ello no solo para empresas como Amazon, eBay o las chinas Aliexpress y Dealexpress, que están comenzando a considerar ese tipo de locales, sino también las tiendas por departamentos o mega-supermercados—explicó Virginia.

—Verdad, así es como viene la mano, ya lo veía en mi último empleo. En este caso comprendo que es necesaria una cierta "competencia paradójica" cuando se trata de la evolución del comercio minorista—señaló Artenea.

—Y hay una segunda paradoja: En todo el mundo se habla de "mindfulness", o si prefieres, atención plena, y del anhelo de desaceleración de la personas, pero al mismo tiempo los consumidores están más impacientes que nunca. ¿Paradójico, no?

—¡Absolutamente, esa sí que es una tremenda contradicción! Para gestionar eso con eficacia, por supuesto que se requiere de lo que llamas "competencia paradójica", donde si bien las empresas minoristas pueden quejarse de este cambio de humor de sus clientes, en realidad deben asumirlo como un hecho y desarrollar la mejor estrategia para no quedar empantanadas—señaló Artenea.

—Pero esas paradojas están en todas partes, ¿no te parece? Solo observa a tantas celebridades que trabajan toda su vida para ser conocidas, pero entonces se ponen gafas oscuras, sombreros y "looks" de despiste, para evitar ser reconocidas. Pero sí, diste en el clavo, mi querida Artenea. Medio a medio. Es registrar las necesidades cambiantes con esta mirada paradójica, analizarlas con todas sus contradicciones y luego desarrollar conceptos inteligentes.

—Pero no me sirve como parte de mis perspectivas futuras. No estoy segura de poseer esas competencias—señaló Artenea, sin ocultar sus sentimientos encontrados.

—¿Cómo no? Claro que la posees e incluso la definiste.

—¿Cómo así?

—La competencia paradójica es parte de tu fortaleza "**flexibilidad**"—afirmó Virginia.

Artenea se quedó viendo hacia el infinito y pensó que se quitaría un enorme peso de encima, al ver que nada estaba predeterminado y que ella gracias a esa flexibilidad podía ser la última jueza de su propia conducta.

—Es verdad. Incluso se me ocurre, de que los deseos paradójicos no están limitados a los veinteañeros y adolescentes. Incluso pienso en nuestros pares y gente algo más vieja también, donde estas aspiraciones no debemos tratarlas como deseos especiales. Por el contrario, intuyo que las expectativas de estos jóvenes deberían generalizarse muy rápidamente contagiando a otras generaciones. Como se dice en el marketing, serán el "mainstream"—infirió Artenea, sintiéndose cómoda en el tema.

Identificación con el sentido de la tarea – Cuando una tarea está en sintonía con los conceptos de valores, y además sabemos por qué llevamos a cabo determinada tarea, ello motiva a muchas personas.

—¿También a ti? —preguntó Virginia.

—Bueno, de eso ya conversé hartito con Paolo. ¡Los valores me han salido hasta en la sopa! Pero no me echas en cara que te mencione de nuevo a ese "churro"...

Virginia soltó una ruidosa carcajada. Luego le dijo:

—Por el contrario, estas conversaciones con Paolo sin duda te han ayudado, al igual que las reuniones que hemos sostenido con otras mujeres. ¡Es bueno no rumiar en solitario este tipo de procesos de cambio! Pero no todas las opiniones sirven, debes saber filtrar. ¡Así como va lo tuyo con Paolo, parece ser promisorio! Además, hace años no escuchaba este término "churro", es muy 're antiguo.

—Sí, muy de antaño, lo decían mis abuelos y no sé cómo me brotó del subconsciente. Lo dije por lo atractivo que lo

encuentro, aunque en Chile la palabra posee otros significados, alguno incluso grosero.

Presión – Algunas personas recién se movilizan cuando están bajo presión.

—¿A ti también te sucede eso, o más bien te contrae?

—En el pasado, a veces estaba convencida de que solo podía trabajar bajo presión. Finalmente, la realidad era que la procrastinación solía ser una resultante negativa de ello—confesó Artenea.

—De hecho, la percepción del estrés tiene mucho que ver con la propia socialización. En ese caso, supongo que percibías tu entorno como aburrido, o como mencionaste, posponías tareas pendientes por alguna razón hasta que se producía cierta presión.

—¿Aburrida? Más bien abatida. Aunque pensándolo mejor, algo aburrida también—comentó Artenea.

—Quizás la falta de motivación te hacía más propensa al llamado "boreout", quiero decir, que si el trabajo no era suficientemente atractivo, te sentías poco desafiada y te aburrías. Quizás por ello terminabas algo frustrada—señaló Virginia.

—En realidad no soy de quienes se sienten sobrepasadas. Claro, si me hubiesen puesto a trabajar en física nuclear, sí lo hubiese sentido. Pero tampoco me habrían contratado para eso. Hasta cierto punto puedo trabajar bajo presión. No obstante, en algún momento me paraliza, y probablemente ello ha tenido relación con mi pérdida de motivación, por las razones que fuere—explicó Artenea.

—El momento exacto en que se alcanza este punto depende de tu propia personalidad y del entorno. Hay personas a las que no les importa el estrés en absoluto, o solo un poco, pero parece que tú no eres de esas personas. Te recuerdo, que ya tocaremos más adelante el tema personalidad—dijo Virginia.

—Cuando asuma mi nuevo trabajo, con todas mis nuevas ideas y conceptos, estoy segura de poder ejercer con propiedad mi futuro auto-liderazgo y con resiliencia—concluyó Artenea.

Ambiente relajado – Otros se desmotivan por la presión. Se motivan mucho más en una atmósfera relajada.

—¿Te motiva un ambiente relajado?

—Más bien lo definiría como un entorno de trabajo relajado con tareas apasionantes—precisó Artenea.

Competición u orientación al récord – Si hay algo para ganar o podemos demostrar, que uno u otro es el mejor, es muy motivador para muchas personas. Otros en cambio, se sienten desmotivadas.

—¿Y tú?

—A pesar de todos los problemas que las rivalidades traen a la oficina, una cierta competición entre colegas tiene mucho sentido—manifestó Artenea.

—¿Por qué opinas eso?—preguntó Virginia.

—Si la competición es constructiva y leal, todos estaremos mucho más motivados, iremos más allá y tendremos mejores ideas. Pero cuando ya no se trata de contenidos, sino solo de formar equipos para intimidar y sabotear a los compañeros, la competición destruye el negocio y perjudica el bienestar de la empresa y el ambiente laboral—argumentó Artenea.

—Así es, en casos extremos, el resentimiento puede incluso convertirse en acoso, con el objetivo de deshacerse del colega a toda costa—opinó Virginia.

—Por eso encuentro que para mí será tan importante preguntarme adónde y con quienes trabajar. Esa parte ya la tengo clara, no con nombres y apellidos, sino tipo de personas.

Desafío – Algunos enfrentan situaciones, por el puro hecho de que son difíciles o porque nadie más lo ha logrado.

—¿Eso te motiva?—preguntó Virginia.

—Por todo lo que te he dicho, ya me subí a esa moto. ¿No crees? No por el hecho en sí de que sean difíciles, sino por lo desafiantes.

—¡Sí, todo el rato te veo en un trabajo desafiante y en un entorno exigente!—señaló Virginia.

Trabajar sola – Trabajar sola significa realizar las tareas con toda tranquilidad y en soledad, tomar las decisiones por cuenta propia. También significa hacerse responsable de los resultados en soledad. Para algunas personas, esta constelación resulta muy atractiva.

—¿Te motiva cuando puedes trabajar sola?

—Hay momentos que necesito esa soledad, pero en general no me motiva. Necesito interactuar con gente, intensamente.

Trabajar en equipo y la consiguiente camaradería – Por el contrario, otras personas se motivan cuando pueden trabajar en un equipo en el cual existe mucha camaradería.

—Por lo que ya me señalaste: ¿Eres realmente una jugadora de equipo?—preguntó Virginia.

—Considero que sí. De que alguien sea sociable y necesite trabajar con otros, no necesariamente lo hace ser una buena "teampayer". Lo digo en general y no creo que sea mi caso.

—¿Qué necesitarías?—preguntó Virginia.

—Aparte de mi carácter, pienso que debo ser muy responsable.

—¿Por qué lo resaltas?

—Cuando trabajo en equipo puede ocurrir que algunas de las tareas u objetivos se establezcan para el conjunto, el grupo, y no nos demos por aludidos de nuestra responsabilidad individual. Por este motivo, opino que debo adoptar las tareas grupales como mías, y cada día valorar si hemos cumplido tanto con las

metas propias como con las grupales.

—Muy cierto. ¿Pero eso es suficiente?—insistió Virginia.

—Parecido a la responsabilidad, pero no lo mismo, pienso que debiera ser siempre disciplinada en mi trabajo, porque si una de las patas flojea, la mesa pierde estabilidad—respondió Artenea.

—¿Y la sinergia, te dice algo?

—A la pasada ya me dijiste algo al respecto. Déjame formularlo bien... ¿Es algo así como que cada integrante del equipo aporta algo que el resto no tiene, y eso hace que el resultado de la colaboración multiplique los resultados obtenidos?

—Perfecto, tienes claro el concepto. Solo quisiera recalcar lo último que dijiste, que no suma, ya que multiplica los resultados—enfaticó Virginia.

—Y algo que está en mis fortalezas, la flexibilidad, mi capacidad de adaptación al cambio—señaló Artenea.

—No solo eso, sino también es necesario valorar los puntos de vista de los compañeros del equipo y tener una mentalidad abierta. ¿Se te ocurre algo más?

—El compromiso con la empresa y el proyecto. No podría ser una buena jugadora en equipo, si atornillo al revés—dijo Artenea.

—Verdad, y además de ello muchas veces tendemos a esperar que nos indiquen los siguientes pasos, pero no debemos sucumbir a esta flojera casi innata—complementó Virginia.

—Hay que tomar la iniciativa, proponer ideas y aprender por nuestra cuenta. Ya interioricé que cuanto más alimentemos nuestras habilidades, mejor nos irá tanto individualmente como equipo—afirmó Artenea.

—¿Tienes ese fuego de la iniciativa dentro de ti? Pienso que sí.

—Sí, coincidido contigo, la tengo, a veces solo falta la mecha que la enciende—respondió Artenea.

Factores externos - Ello significa circunstancias concretas que son realmente externas, con todo lo que rodea una tarea. Por ejemplo, el clima o el tipo de muebles de oficina.

—¿Tu motivación depende de factores externos?—inquirió Virginia.

—Sin duda, por ejemplo proveedores poco comprometidos, aliados desleales. Tampoco trabajaría en entornos peligrosos como Rusia o Jamaica, así como en industrias contaminantes. No es mi caso ahora mismo, pero para muchas mujeres el factor familia o pareja, pueden actuar de manera motivadora, o todo lo contrario.

—Por ello es importante que realices la comparación de tus objetivos para un empleador en contraste a la realidad. Eso se refiere a la comparación de tus ideas y expectativas acerca de tu entorno de trabajo y cómo te imaginas el caso ideal. Incluso en qué medida estas ideas tuyas se encuentran en la realidad operativa efectiva.

—Lo tengo bastante claro y avanzado en muchas definiciones. Tu ejercicio del trabajo infernal me ayudó mucho en ello—dijo Artenea.

Reconocimiento - Existen personas que caminarían sobre brasas, con tal de recibir una palmada de reconocimiento en su hombro. Reconocimiento es algo que muchas buscan, a veces de las personas en general y en otras, solo de gente muy determinada como padres, hermanos, pareja, etc.

—¿Te motiva la perspectiva del reconocimiento? Si es así: ¿de quienes?—se interesó Virginia.

—Pienso que todo ser humano desea el reconocimiento. Lo anhela aún más porque no puede generarlo desde su interior, ya que siempre depende de otras personas para conseguirlo. Quizás de mis clientes y colaboradores, sí, creo que de ellos.

—¿Y en el ámbito más personal?—preguntó Virginia.

—De mi familia y de mis amigos más cercanos y queridos, por supuesto. Pero en ambos casos me refiero al reconocimiento por lo que hago y soy. No me refiero a alabanzas compasivas.

—Aunque no siempre será del tipo piadoso, la alabanza es una forma de agradecimiento espontáneo. Los elogios regulares son un motivador importante, pero únicamente si sientes un aprecio genuino detrás de ellas—precisó Virginia.

—Bueno..., visto así, también, pero no a cada rato... Pero el reconocimiento no tiene por qué expresarse explícitamente de forma verbal, pero ojalá a través de comentarios detallados y cualificados, más bien objetivos y no emocionales.

Para cerrar el tema del reconocimiento Virginia le relató lo que le había sucedido a su amigo Andrés, a quien conocía desde la universidad. Además, para nada se trataba de un caso aislado.

Andrés de cierta forma sufría, ya que sencillamente no podía arreglárselas para trabajar 60 horas a la semana en la oficina y estar ahí para su familia al mismo tiempo. Veía el trabajo y la familia como un deporte de alto rendimiento, compitiendo. Por un lado, quería agitar el trofeo teórico del "empleado más comprometido del año", combinado con un ascenso, un aumento de sueldo y los elogios y reconocimientos del jefe; ojalá también de todos en la oficina. Era de esos, que se esclavizaba las 24 horas del día por su trabajo.

Y por otro lado, pretendía alzar el trofeo "padre de familia del año", relacionado con el amor apasionado por su esposa y los hijos, porque debía estar ahí para la familia las otras 24 horas del día, por supuesto nominalmente, y de paso traer mucho dinero a casa.

Andrés no era capaz de conciliar ambos objetivos, no cambiaba sus metas, sino que añadía otras capas, por ejemplo, posponiendo su trabajo después de medianoche cuando la

familia ya estaba dormida, o bien, organizaba las vacaciones anuales como una misión a Marte, para recorrer una enorme distancia en la Carretera Austral y extraer la máxima aventura para la familia. Como los niños eran muy pequeños, ese afán solo condujo al máximo agotamiento, tensión y discusiones.

Él entró en razón cuando se despertó en la unidad de cuidados intensivos y el médico le pronunció la palabra "infarto". Esta vez la había sacado barata...

Pero, ¿quién dice realmente que el éxito profesional solo se define por el ascenso, el salario, las horas de trabajo y por ende, del reconocimiento integral? Un "gracias por dar la vida por los objetivos de la empresa".

¿Quién dice que el mejor padre se puede determinar con un cronómetro, más dinero del que se requiere y las mejores vacaciones sometiendo a pequeños a miles de kilómetros en auto?

¿Por qué el reconocimiento se mide predominantemente en términos de este tipo de competición: contra los demás, contra el reloj, contra nosotros mismos?

Ya era mediodía y habían bebido suficiente café, era hora de un premio. Virginia fue por unos "brownies" de remolacha que vendían ahí mismo, pero que los preparaba una amiga de ella en su propio emprendimiento. Los acompañó con una tetera de hierbas de manzanilla endulzada con miel de abejas natural. El disfrutar esas exquisiteces, fue como degustar un copo de algodón de azúcar al sentir cada trocito de "brownie" derretirse suavemente en la boca. El sabor era sutil, dulce y delicioso. Los degustaron casi en silencio.

—Nos faltan solo dos puntos—retomó Virginia.

—Que cochinadita más rica estos "brownies", Virginia, fácilmente hubiese comido un tercero. Pero ya sabes, la dieta... ¡Mejor proseguimos con tus temas!

Recompensa material – Dinero, una bonita casa, un flamante auto nuevo.

—¿Te motivas ante la perspectiva del éxito financiero?

—Por supuesto, el salario influye en mi motivación, pero de forma diferente a lo que se piensa en general y a lo que relataste de tu amigo Andrés.

—Explicate—solicitó Virginia

—Déjame ponerlo de otra manera: El dinero no me crea necesariamente motivación, pero si la paga no es la adecuada, puede producirme harta desmotivación. Se trata de la injusticia, cuando comparativamente para un trabajo y rendimiento similares, la diferencia es notoria.

—Entiendo. Lo ves a la inversa. ¿Entonces no te motiva en nada lograr ingresos que te permitan vivir más holgadamente?—insistió Virginia.

—¿Cuál es el salario ideal? Aunque los recursos fueran ilimitados, sería difícil determinar el salario ideal. Muchos piensan que cuanto más alto es el salario, mejores son los resultados del trabajo. Pienso que no es únicamente eso.

—¿Entonces?

—Pienso que la relación entre el salario y la satisfacción es muy débil. No creo que una empresa pueda comprar el compromiso solo con dinero, salvo que la persona sea muy codiciosa o esté en serios problemas económicos y con su salario, a pesar de la austeridad, no llegue a fin de mes—aclaró Artenea.

—Hay algo de cierto en lo que dices..., o bastante incluso. Existen muchísimos estudios en varios países, en situaciones socioculturales muy distintas, donde se demuestra que la motivación intrínseca aumenta mucho más el rendimiento que la motivación extrínseca. Salarios y bonos económicos más altos afectan la motivación intrínseca y el rendimiento laboral.

—Cuanto más se centra la gente en su salario, menos se preocupa por satisfacer su curiosidad intelectual y desarrollar sus habilidades, ¿cierto?—interrumpió Artenea.

—¡Como vas progresando! Estas cosas son cruciales para que las personas rindan al máximo—continuó Virginia.

—Pero esto no es cierto para todas las personas. Nuestra relación con el dinero es muy especial y hay gente que se mueve solo por dinero. Pero no es mi caso, aunque evidentemente requiero suficiente dinero para mis gastos básicos dentro de mi estándar de vida actual no lujoso, así como poder ahorrar, viajar y darme algunos gustos como estos cafecitos y "brownies"—explicó Artenea.

—¿Entonces, qué te moviliza?—preguntó Virginia.

—Pienso que en lo esencial, cuanto más estable yo me sienta emocionalmente, cuan sociables y concienzudas sean las personas con las que interactúo en el trabajo, tanto más me motivaría colaborar en una empresa que cumpla con esas condiciones. Las "lucas" son el complemento ideal—concluyó Artenea.

Buena preparación – Si estamos bien preparados, es como decir “la carrera está casi corrida” en la realización de una tarea. Una buena preparación puede ser muy motivadora.

—¿También te sucede a ti?—indagó Virginia.

—Desde luego, ya que leo, estudio e investigo bastante por mi propia cuenta. Pero he visto que a menudo, los nuevos empleados son lanzados al vacío y abandonados a su suerte. Lema: "Ya lo va a lograr, no es tan difícil". A mí me pasó lo mismo, ¡y aprender haciendo es lo mejor! A mi parecer, es un flagrante error de apreciación—argumentó Artenea.

—Por supuesto, la mayoría de las personas encuentran su camino en el trabajo tarde o temprano, pero toma un mundo de tiempo precioso para familiarizarse con los procedimientos y procesos internos—dijo Virginia.

—Efectivamente, Virginia, pero yo cometí muchos errores innecesarios, tuve que preguntar más a menudo de lo debido, buscar contactos internos que me ayudaran... Aparte de esto, la falta de familiarización impactó en mi motivación y el nuevo impulso. Ahora lo veo más claro, ya que cuando estás inmersa en la vorágine del día a día, cuesta sacar el periscopio.

—Entonces claramente piensas que muchas empresas lo hacen mal en ese sentido—afirmó Virginia.

—He escuchado que muchas empresas lo hacen bien, generalmente las internacionales. A mí al menos nunca me tocó una inducción que me quitara el nerviosismo inicial, que me permitiera realizar todas las tareas necesarias con rapidez y confianza para alcanzar mi plena capacidad de rendimiento.

—¿Entonces valorarías una integración estructurada y sistemática en el equipo existente?—pesquisó Virginia.

—Sí, ya que esto no solo reduciría posibles conflictos, malentendidos e interrupciones en el trabajo. En última instancia, esto beneficiaría a todos, a la empresa, al equipo existente y por supuesto a mí.

Trabajo soñado y tu personalidad

"A diferencia de conformistas de todo tipo, la mujer con una personalidad que posea esquinas y bordes sobresalientes, no solamente se hace notar cuando está presente, sino a menudo se es aún más consciente de su valor cuando el lugar que ocupaba está vacío"

Todo el mundo conoce a una mujer que los ha hecho pensar: "¡Vaya, una gran mujer!" ¿Qué es exactamente lo que tienen de especial estas mujeres? Resulta difícil resumir su personalidad y características de manera espontánea. Dejando de lado los aspectos físicos y la maternidad, podría afirmarse que una "gran mujer" cree en sí misma, está llena de energía, es cálida, hace lo que siempre se le olvida a las demás, es valiente y no se siente culpable por darse sus gustos.

Pero hay más...

¿Son aquellas que van por el mundo profundamente

relajadas, en paz, autónomas y saben que no tienen que ser siempre perfectas?

¿Son las mujeres que no están constantemente a dieta y dudando?

¿Son las grandes mujeres que sacan el máximo partido a su falta de perfección, ya que consideran que justamente eso las hace especiales?

¿O quizás son de esas que se colocan en medio de un gran grupo de personas y cuentan historias, se ríen y nos encanta escucharlas, cautivando, sin que generen envidia? No porque hayan vivido algo extraordinario que nadie más haya vivido, sino porque sus historias están tan llenas de energía y alegría de vivir y que uno se deja llevar.

Pero no necesariamente tienen que ser extrovertidas para causar una gran impresión en quienes las rodean. A menudo, encienden la mecha de la admiración porque son atentas y cariñosas con los demás. Donde un abrazo es de verdad y no de una estatua. Son de aquellas, que tienden la mano y reconocen cuando alguien necesita que le presten atención o una palabra amable.

Y luego están al lado de esa mujer que cuidó de su colega enfermo sin pensárselo dos veces, que se comprometió a ayudar a completos desconocidos en Navidad, o que apoya el bienestar de los animales. Sin hablar mucho de ello.

Existen grandes mujeres que tampoco hablan constantemente de cosas con las que llevan años soñando, de viajes o de cambios de carrera profesional que están planeando. ¡Simplemente lo hacen! Van por la vida con valentía y viven su sueño en lugar de abatirse en el sofá pensando en lo que podría haber en contra, de los miedos que la frenan o las culpas que la inmovilizan.

¿Ser constantemente el centro de atención? Las grandes mujeres no tienen que hacerlo. También pueden ser felices cuando ayudan a otros a lograr algo. Simplemente porque es agradable apoyar a los demás y decirles algo que les pueda ser útil.

¿Pero es esa la "gran mujer", o se trata tan solo una opinión?

¿Quizás algunas personas sean de la opinión que su personalidad debe ser de aquellas acorde con "Womanomics", las que no se dejan amilanar y confían en sus puntos fuertes, porque el futuro de la economía sostenible es femenino?

Además, en casi todo el mundo las mujeres siguen teniendo que elegir entre un trabajo y familia. ¿Cómo influye eso en la personalidad y sus comportamientos?

No existe una definición de personalidad generalmente aceptada. En cambio, la literatura contiene una variedad de esfuerzos explicativos. A pesar de la multitud de definiciones, se pueden encontrar algunas similitudes, por ejemplo, la singularidad de una personalidad y las estructuras y procesos estables que permiten describir, explicar y predecir el comportamiento humano.

El mundo del trabajo se caracteriza por la autodeterminación de las personas. Mujeres y hombres quieren actuar bajo su propia responsabilidad, hacer un uso significativo de sus habilidades y desarrollar su potencial. ¡Pero la mayoría no sabe cómo hacerlo, o de que resulte sin un desgaste significativo!

La rápida evolución del mundo laboral exige un alto grado de flexibilidad. Que las personas sean ágiles en términos de espacio y tiempo, pero la clara separación de la vida privada y profesional se debilita cada vez más.

Además, esta evolución está impulsada por la digitalización con sus medios de comunicación disponibles, así como por el deseo de autonomía. Estos cambios no solo requieren experiencia en el trabajo diario, sino también habilidades blandas.

Las personas tardan en reconocer sus propios rasgos de personalidad y los de los demás. El desarrollo de las habilidades necesarias para captar casi por completo estos rasgos es un proceso que dura toda la vida, aunque con algo de ayuda, hay elementos esenciales que se pueden "descubrir" antes.

Para Artenea, conocer mejor su personalidad, la hará salir de su zona de confort.

—Porque muchas quieren ser una gran mujer, o lo que creen que podría ser una gran mujer. Si supieran qué tipo de comportamiento de rol se esconde tantas veces detrás de este tipo de mujer, probablemente muchas no aspirarían a ser una gran mujer—dijo Artenea.

—¿Lo dices porque una gran mujer solo es fascinante ya que combina y domina sistemáticamente los clichés típicos de muchos papeles o roles femeninos?—quiso saber Paolo.

—Sí. Eso puede resultar agotador debido a su personalidad cambiante, lo que sin embargo la hace destacar entre sus colegas como un fenómeno único.

—Supongo que debe ser cansador, aunque seguramente atrae las miradas de los hombres, pero, su aspecto divide la opinión de las mujeres—comentó Paolo.

—Son esas supermujeres, o grandes mujeres, pero que se comportan según un estereotipo. No es que las aborrezca, sin embargo, me parece tan poco auténtico, y por eso, agotador.

—¿Pero no son las "pinturitas" a las que te refieres, esas casi perfectas como salidas del pabellón, o de años de Spa

y centros de belleza, que visten al último grito de la moda?—consultó Paolo.

—No, no son esas. Puede ser hermosa y poco atractiva al mismo tiempo. Es la mujer que puede permitirse el lujo de cometer errores. Por lo general, se ve muy bien. Pero aunque no se ajuste a ningún ideal común de belleza, nunca se la consideraría fea. Por ahí va la cosa—explicó Artenea.

—Ahhh, ¿entonces es esa que lleva a las mujeres a la desesperación porque los hombres la admiran, ya que parece más deseable que cualquier otra mujer guapa?—dijo Paolo con algo de sarcasmo.

—Sí pero no, aunque más sí que no.

—¿Cómo es eso, ni fu ni fa?—preguntó Paolo

—Claro, no estoy a favor ni en contra, si no todo lo contrario.

Se miraron el uno al otro y rieron con complicidad.

—Es como si esas mujeres estuvieran poseídas por una extraña rabia, el rol que interpretan se caracteriza por una extraña inquietud. Tiene que ver con una energía inagotable que se necesita para querer cumplir con el símbolo femenino en el trabajo que supuestamente debiera ser, para tener que estar a la altura y poder hacerlo muy bien, incluso algunas, a la imagen de no ajustarse a ningún arquetipo—argumentó Artenea.

—Sí, me he dado cuenta de que existen, pero tampoco son tantas. Tampoco son tontorronas.

—De tontorronas, nada. Ese prototipo de mujer, es más frecuente de lo que piensas, o al menos es creciente el número. Están abiertas a todo, meditan, hacen yoga, son muy leídas, creativas, intelectuales, algunas hasta aprendieron a realizar Reiki y algunas aparte de escalar en sus carreras, suben cerros sobre los 5.000 metros de altura. No hay nada que no puedan representar o realizar—explicó Artenea.

—Verdad, la presión social sobre esta imagen de la mujer la ha hecho tan capaz de hacer varias cosas a la vez, que tener

una sola meta grande es insuficiente, ya que puede aburrirse rápidamente—agregó Paolo.

—Si, esa es una presión a la que no creo poder exponerme. Yo no poseo esa personalidad, o dicho distinto, no sería capaz de intentar proyectar algo que soy solo en parte. Este patrón de mujer es el de una superdotada, perfecto ejemplo de nuestra era mediática—afirmó Artenea.

—Tiendo a coincidir contigo. Es la personificación de la complacencia con las redes de género femenino-masculino y alimenta su autoimagen a través de los rituales de retratos femenino creados por la publicidad, la moda y los requisitos de comportamiento social—señaló Paolo.

—Así son algunas mujeres conocidas mías, porque en realidad no son amigas. Son todas muy exitosas en sus trabajos, pero no sé si son felices... Bueno, por ahora yo tampoco lo soy, pero es diferente—señaló Artenea.

—¿No eres feliz?—preguntó Paolo.

—Digamos que estoy en vías a serlo. El último tiempo, mejor dicho los últimos años, tengo la sensación de que he acarreado más sinsabores que satisfacciones, aunque no estadísticamente—justificó Artenea.

—Supongo que tanto en el trabajo como en lo personal.

—Más infeliz en el trabajo. En lo personal ha sido más bien plano, algo aburrido, monótono, al menos en lo que al romance se refiere—afirmó Artenea.

Tratando de no seguir profundizando en este tema personal, Artenea regresó la conversación en donde estaba:

—A diferencia mía, estas mujeres "top" poseen una personalidad distinta. Si una pareja o marido no tiene un programa interesante que ofrecerle, ella desarrolla sus propias ideas de veladas culturales y vacaciones variadas. Esto puede provocar de que muchos hombres se derrumben. Casi ningún hombre puede compararse con ella, casi nadie cumple con

sus estándares. No es ajena a los logros masculinos, y aunque voy a caricaturizar un poco, es experta en el manejo de destornilladores, taladros y serruchos—describió Artenea.

—Ya sé, ya sé..., dominan los famosos trucos para lucir perfecta como mujer, siempre y en todo lugar, incluso cuando la lluvia y otras adversidades intentan jugarles una mala pasada. ¿Pero por qué seguimos hablando de ellas, y no hablamos de ti? ¿No eres tú quien el lunes tendrá que ponerse las pilas en este tema con Virginia?

—Tienes razón, Paolo, pero redondeemos el tema acerca de este cliché de gran mujer, porque también me ayuda. Es lo que en muchas aristas no quiero ser, pero sin juzgarlas, ¿me entiendes? No es que les tenga mala, por el contrario, incluso admiro a muchas de ellas, pero no calza con mi personalidad, valores, propósitos—explicó Artenea.

—¿Y cómo llegaste a la conclusión de que analizar lo opuesto te serviría?

—Porque Virginia me hizo realizar un ejercicio donde tuve que describir mi trabajo infernal, y en verdad, me ha ayudado mucho para clarificar lo que sí quiero—señaló Artenea.

—¿Entonces nuestro encuentro de hoy es un ejercicio?—preguntó Paolo, con sarcasmo.

—Nooo, porque no lo planifiqué, tú sabes que se ha dado así la conversación—replicó Artenea, algo avergonzada si tener que estarlo.

Con una sonrisa que provocaba confianza, Paolo retomó el tema:

—A ver, déjame comentarte lo que yo he visto, pero también escuchado de mis amistades colegas psicólogos, que poseen consulta. Esa mujer que hemos llamado "gran mujer", es a menudo una madre soltera, y si no es madre, tiene uno o dos perros, o gatos.

—Pero también puede ser la esposa de un hombre ocupado,

cuyo papel en la sociedad ella ayuda asiduamente a configurar —interrumpió Artenea con delicadeza.

—Sí, por supuesto. O a su vez puede ser la pareja de un perdedor sin remedio al que ha jurado salvar. Después de todo, ningún hombre ha perdido al lado de la gran mujer. Ella puede hacer magia. Si su marido está arruinado, ella recauda dinero con sus ideas. Si es lo contrario, ella ayuda a aumentar su fortuna. E incluso, ante una nevera desesperadamente vacía, puede preparar una deliciosa cena en un dos por tres—razonó Paolo.

—Sí, aunque es una especie de imagen caricaturizada, hay mucho de cierto en eso. El precio que paga esa mujer es su vida libre. Vive como en una prisión. Tiene innumerables conocidos, pero apenas tiene amigos de verdad, o comparte con ellos tarde mal y nunca. Su dilema es la soledad—replicó Artenea.

—Pero debes tener cuidado, Artenea, si vas a irte por el lado de la sustentabilidad, de no caer en otro estereotipo de mujer—dijo Paolo.

—¿Cuál podría ser?

—El de "ecofeminista", quienes postulan una diferencia natural entre los sexos y ven una conexión estructural entre las mujeres y la naturaleza—respondió Paolo.

—No pues, nunca tan extrema. Ya le expliqué a Virginia de que estoy más cerca del ambientalismo—señaló Artenea de manera categórica.

—Me parece..., ya que el "ecofeminismo" postula que la opresión de la mujer en el patriarcado tiene un paralelismo con la opresión de la naturaleza que provoca la destrucción del medio ambiente—comentó Paolo.

—¿No te creo? ¿Algo así como "la guerra" de los hombres contra la naturaleza y las mujeres tiene las mismas raíces? Quizás algo extremo. ¿Y en qué se basan?—indagó Artenea.

—Dado que las mujeres se sienten más conectadas con la

naturaleza per se debido a su capacidad reproductiva y tienen cualidades como el cuidado, los sentimientos maternos y la capacidad de comunicación, postulan de que pueden utilizar estas cualidades.

—¿Para qué?

—Dicen que es para preservar la tierra como base de la vida y desarrollar soluciones para los problemas ecológicos, económicos y sociales globales que no se pueden esperar de la élite gobernante de los hombres—explicó Paolo.

—Pierde cuidado, Paolo, aunque tengo mis críticas al comportamiento masculino, nunca es tan extremo—señaló Artenea.

Aunque Paolo prefería cerrar el tema, luego de darse un respiro y dar un trago largo a su espumante, Artenea quiso volver atrás, al tema de la gran mujer, ya que le habían quedado algunas ideas en el tintero:

—¿Y te has percatado de su gran capacidad retórica? El resultado: a menudo habla demasiado pronto, habla decididamente demasiado y puede mantener a los demás —incluidos los hombres— a raya verbalmente.

—Pero no solo al hablar, como mujer, no parece proyectarse tan pseudo-inteligente como un hombre sabelotodo. Reflexiva y abierta como es, no reconoce este rasgo en sí misma—comentó Paolo

—Capaz que sea así como dices. ¿Pero sabes? De las consecuencias de su comportamiento se entera demasiado tarde. Quiero decir, recién entonces cuando solo quedan unas pocas personas a su lado. Y yo no quiero eso para mí—agregó Artenea.

—Sí, por supuesto. En tu alma, eres mucho más fácilmente accesible, tanto verbal como emocionalmente. Ciertamente tienes sentimientos y ellas también. Pero tú eres más sensible y adorable. Pero hay algo en lo que te pareces a ellas.

—Dime—dijo Artenea expectante.

—Al igual que ellas, posees una forma profunda de silencio que a ratos te da miedo. Si permitieras más este silencio, podrías volver a sentirte más a ti misma, cosa que —quizás hasta este último tiempo— no querías hacer tanto, le sacaste la vuelta.

—¡Ahí sí que te salió el psicoanalista!—replicó Artenea

—¿Tú crees?

—Totalmente, aunque solo en parte tienes razón. No le tengo ni le he tenido temor a los silencios, pero los he rehuido en el pasado porque eran auto-flagelantes. Hoy, en este proceso, esos silencios me producen lo contrario, son creativos, esclarecedores y motivantes—explicó Artenea.

Posteriormente, entre risas y comentarios sarcásticos, analizaron lo que sería esta mujer a una edad avanzada. Concluyeron que la gran mujer corría el riesgo de ser abandonada por los hombres. Al fin y al cabo, ella era la contrapartida femenina del macho: inalcanzable, que nunca se satisfacía, que marcaba la pauta.

Un ego masculino normal y sencillo, frecuentemente no soporta a una mujer que sabe, y a la larga puede hacerlo todo. Sin embargo, esto hace que la gran mujer se enfade. Artenea y Paolo se divertían describiendo que esto se manifestaría en el orden meticuloso de la cocina y el piso, en un cuerpo demasiado ungido con cremas para el cuidado de la piel o en listas de la compra meticulosamente guardadas.

Si había dinero, sería hija de las cirugías plásticas y otras "pichicatas" cosméticas. La casa de la gran mujer madura a menudo parecería un museo de muebles. Sin vida y perfecta. Sería tan extremadamente impecable todo, que incluso el caos de una cama desarreglada se escenificaría como un recurso estilístico deliberado. Ese no era el tipo de personalidad que señalaría el futuro de Artenea, de eso se sentía segura.

—¿Pero sabes lo que creo de ellas en cuanto a las emociones más extremas? Cuando se despierta la rabia que llevan dentro, las grandes mujeres se encuentran en su mejor momento, como cuando se dan cuenta de que un hombre las ama—señaló Paolo, intentando matizar el tema.

Artenea solo se quedó viéndolo, conteniendo algún comentario. "¿Estaré haciendo la lectura correcta acerca de Paolo?"—se preguntó. Respiró, viró su mirada a su vaso vacío, a lo cual Paolo atinó de inmediato y se lo rellenó. Dio un largo sorbo y solo le sonrió a Paolo, expresando agradecimiento pero también algo de complicidad. Él tuvo que romper el silencio, que no era involuntario. Prosiguió con su idea:

—Y entonces puede ser peligroso. Si esa mujer perfecta siente que su afecto y su rendimiento no son suficientemente reconocidos, su encanto seductor, su elocuencia y su compostura se desvanecen de improviso. Sin previo aviso, la gran mujer se convierte en un enemigo al que hay que tomar en serio.

—¿Cómo lo sabes? —preguntó Artenea, sacando el habla.

—Porque lo viví dos veces con parejas que eran más o menos así como la gran mujer. Pero una vez que este punto neurálgico, basado en una profunda lesión infantil, ha cobrado vida, no hay vuelta atrás ni se puede detener a la gran mujer.

—¿Una lesión infantil?—inquirió Artenea.

—Bueno sí, muchas veces es así, pero no te daré la lata del fondo psicológico.

—Ya, pero dame algún indicio. No necesitas realizarme una presentación como si estuvieras en un seminario—insistió Artenea.

—Explicado en dos frases, se podría resumir en que su niña interior había intentado alguna vez impresionar a su padre, o a su madre, con un afán de perfección. Pero nunca recibió

el amor que anhelaba, generalmente el del padre. Ahora ella es una tirana con sus imágenes enemigas masculinas. Inconscientemente, los utiliza para vengarse indirectamente de su padre. ¡Así con la psicología!—señaló Paolo.

—¡Ahora comprendo, por qué ustedes no recetan medicamentos!—dijo Artenea.

—Es porque no somos médicos...

—Ah, pensé que era porque en farmacias no se vende autostima, autodeterminación, autoconocimiento, autonomía

—afirmó Artenea, muerta de risa.

—¿Te comiste un payaso?—respondió Paolo entre sorprendido y risueño.

—Es que te pusiste tan denso. Bromas aparte..., ¿eso significa entonces, que una vez que un hombre la ha estropeado con ella, o al menos en ojos de ella, es una especie de enemigo para siempre?

—Sí, entonces se vuelve consecuente, una luchadora sin perdón que ya no admite compromisos, que puede destruir sin freno y de forma permanente, incluso existencias enteras—respondió Paolo.

—¡Que duro lo que dices!

—Te lo dice alguien que lo ha vivido y además visto en otros, porque esto no solo le sucede a esa gran mujer en su relación de pareja, sino también con colegas, subalternos, incluso jefes.

—¿Pareces que estuvieras quejándote, de que después de tus dos experiencias pareciera ser que ya no crecen flores a tu alrededor?—comentó Artenea muy seriamente.

—No me quejo, porque a diferencia de otros hombres yo sabía perfectamente en lo que me había metido, incluso reincidí. Muchos ni siquiera saben lo que les pasa cuando están en una relación así—explicó Paolo.

—¿Pero cómo tan pavos?

—Es que justamente son los sementales salvajes disfrazados de caballeros encantadores, sátiros, disfrazados de intelectuales, de inocentes, de blandos, los que no se dan ni cuenta, hasta que todo termina pésimo—afirmó Paolo.

—¿Y tú no calzas con ninguno de esos hombres que describiste recién?—preguntó Artenea con algo de impaciencia.

—Tengo un poco de cada uno de ellos, pero creo que por sobre todo soy muy racional y orientado a mis objetivos, pero a la vez muy sensible, y no lo oculto.

—¿No ocultas tu sensibilidad?—preguntó Artenea.

—Si pues, porque la sensibilidad no forma parte del ideal masculino con el que crecemos. Incluso hombres criados en un ambiente cosmopolita no ven su alta sensibilidad como una parte positiva de su personalidad. La sensibilidad está más aceptada en las mujeres que en los hombres.

—¿Pero entonces cómo lo lograste?—insistió Artenea.

—Cuando decidí enfrentarme con autenticidad a mi predisposición, logré desobstruir mi sensibilidad y mi emocionalidad—dijo Paolo.

—¿Pero cómo lo lograste?

—No fue tan difícil en realidad, pero fue recién en la universidad. Ahí comencé a cuestionar la imagen tan rígida que la sociedad tiene de los hombres.

Cuando estaban disfrutando el postre, Paolo advirtió a Artenea, de que debían irse a más tardar a la 1 AM, ya que para este fin de semana habían organizado un taller para toda la fuerza de ventas y debía estar ahí a las 10 AM del sábado y concluiría el domingo con un almuerzo. Sin comentarlo, Artenea pensó que tendría que esperar otra ocasión para que avanzaran a una siguiente fase en su relación. "¿Será esto,

cuando hablan de amor a primera vista?"—se preguntó.

Ambos habían vivido relaciones en las que hablaban de cosas profundas, pero no así en honduras personales. Las siguientes tres horas se miraron a los corazones, llegando a callar y escuchar las partes silenciosas de sus almas. Recorrieron las falsas verdades que no tenían que ver con su felicidad y se embarcaron en caminos que respondían a su sed más profunda. Juntos, en unas pocas horas, se convencieron de la plenitud que podían lograr, si se embarcaban en sus sueños para construir una vida verdadera y con principios firmes y afines. Miraron las verdades escondidas detrás de tantas pretensiones.

Minuto a minuto perdieron el temor a la ausencia de amor en sus vidas, que en el último tiempo los había dejado vacíos, mustios y secos. Cuando dieron las 2 AM, Paolo la tomó de la mano y se acercó a Artenea con cuidado, sin precipitarse. Colocó sus labios suavemente sobre los de Artenea, cerró sus ojos y esperó su reacción. Como ella respondió al beso, continuó con más intensidad y atrevimiento, pero suavemente. Entonces, los siguientes besos—solo interrumpidos por miradas sostenidas de admiración y hechizo— se resolvieron casi por si solos.

Cuando Artenea se despertó al alba de sus sueños de plumas, no estaba sola en su cama. A su lado, con la boca abierta lo suficiente como para meter una pequeña uva, Paolo realizó una actividad de lo más excitante: Con un ligero silbido, inspiró y espiró. Entrando y saliendo. Entrando y saliendo. Artenea siguió el espectáculo con la atención de una niña curiosa. ¿A qué le recordaba el sonido? Por un momento pensó en un globo medio inflado al que ahora le dejaban salir el aire como silbidos en ráfagas, pero desterró este pensamiento poco romántico. ¡No! lo que salió de la boca de Paolo fue el encantador tono de flauta traversa de un músico virtuoso, hinchándose y apagándose.

Recordó los tiempos de la oficina, donde no quería pensar que este tipo era lindo, de ninguna manera. Pero mientras su mente había ido en una dirección, en los últimos días sus sentimientos habían dado un giro en la otra. Paolo se había revelado con una peculiaridad extremadamente rara entre muchos hombres: ¡Conversaba de verdad! Con frases completas que sonaban ingeniosas y encantadoras.

Artenea estuvo al acecho en la cama. Su mirada siguió fija en la boca de Paolo, que parecía estar esperando la uva. Hasta este momento, Artenea solo había conocido la ciudad al sentir mariposas en el estómago. Pero ahora le habían revoloteado agitando sus alas muy profundamente desde dentro, también desde los túneles y los pozos subterráneos. Las sensaciones que Paolo desencadenó en ella fueron mejores y más profundas de lo que podría haber imaginado.

¿Qué sabía la piedra plana acerca de la profundidad del lago, cuando era arrojada sobre la superficie del agua para rebotar una o más veces antes de sumergirse?

Cautivada dejó que su mirada recorriera al dormido Paolo, observó su pelo rubio oscuro, cuyas puntas siempre se enroscaban en pequeños rizos cuando lo lavaba y no usaba secador. Su nariz había desplegado sus alas un centímetro más de lo necesario en su rostro, como para atraer la mirada hacia sus pronunciadas mejillas. Su barbilla era cuadrada, angulosa y definida y le encantaba a Artenea.

La maniobra tuvo éxito, acarició la cara de Paolo. Ronroneó. —¿A qué hora te tienes que ir a tu taller, cariño?— preguntó Artenea.

—¡Nunca más! Estaré aquí durante los próximos cien años— balbuceó Paolo.

—¿Entonces supongo que no tengo que decirte que ya son las nueve? ¡Las nueve en punto!"

Paolo se levantó de golpe.

—Entonces debo apresurarme. A las diez debo estar ahí, aunque el taller inicia recién a las once. Por los preparativos, ya sabes—explicó Paolo.

—Estamos cerca del hotel donde realizarán el taller, diez minutos a pie. Puedes dejar tu coche acá si prefieres. Ahora te voy a preparar un café y frutas. ¿Quieres?—preguntó Artenea.

—Sí, estará perfecto—dijo Paolo, mientras la puerta del baño volaba hacia la cerradura detrás de él.

Artenea se levantó de la cálida cama, fue a tuestas y con sueño a la cocina, cogió una tabla y buscó fruta. Encontró una manzana en el salón y dos peras en el estante de la cocina. Mientras la cafetera italiana tipo "macchinetta" ya había comenzado a calentarse, su cuchillo para el pan golpeaba rítmicamente sobre la tabla, y con la hoja empujaba la fruta cortada en un plato hondo. Artenea volvió a meterse en la cama a tuestas, todavía había brasas bajo las sábanas. Necesitaba otra "pestañada" una vez que Paolo se fuera, total, era sábado. Mientras tanto, él salió volando del baño, se zambulló con movimientos casi gimnásticos en sus pantalones de doble pinza y jersey de punto liso, y preguntó:

—¿Nos vemos el domingo en la noche? Me llevaré el coche, por si lo llego a necesitar.

—Mejor llámame y ahí vemos, quizás el domingo aprovecharé de ir a visitar a mis padres—respondió Artenea.

Paolo se inclinó y le besó el cuello con ternura.

—¿Así está bien?—preguntó Paolo.

—Sí, pero nada de chupones—respondió Artenea.

Paolo acarició su pelo y le retiró con cuidado unos mechones que cubrían parte de su cara.

—Más linda que tú, sería un imposible—le dijo con ternura, despidiéndose de ella con un dulce beso en los labios.

Artenea podría haber dormido por lo menos una hora

más. Pero ahora se daba vueltas en la cama para mantenerse despierta, quizás, para no confundir con un sueño todo lo que le estaba sucediendo.

Retomando con Virginia - Personalidad

Después de comentarle de manera selectiva algunos pormenores románticos, así como de la extensa conversación acerca de "la gran mujer" como la que Artenea no quería ser, a Virginia le pareció que ese intercambio de opiniones con Paolo le serviría mucho para lo que vendría ahora, descubrir rasgos de su personalidad destacables y útiles para lo que quería hacer en el futuro.

—Las características de personalidad, también pueden sumarse como otra fortaleza. Si piensas que posees una característica de personalidad determinada, intenta buscar siempre una prueba objetiva, como también las respectivas objeciones—afirmó Virginia.

—Dame un ejemplo, por favor—solicitó Artenea.

—Supongamos que eres de la opinión, que eres más valiente que el promedio de las personas. Puedes preguntarte: ¿en cuáles situaciones ya he demostrado, que fui especialmente valiente? ¿Dónde y cuándo hice algo a pesar de mi temor?

—Comprendo, y la objeción sería algo así como: ¿Dónde y cuándo demostré no tener valor?—preguntó Artenea.

—Sí. Igualmente ¿En qué circunstancias dejé de hacer algo, a pesar de que lo quería?—complementó Virginia.

—Mientras no tenga que ser valiente para mirarme al espejo, está todo bien—dijo Artenea, quien evidentemente ya mostraba un mucho mejor humor que hace unas semanas atrás.

Ya se había hecho costumbre que de vez en cuando rieran en medio de una charla seria.

—Recuerda revisar siempre tu autoevaluación. Es probable que para algunas características de personalidad pienses: “en algunas soy así y en otras de esta otra manera”. Es probable que en asuntos de trabajo poseas mucha ambición, pero en el ámbito privado ninguna.

—¿Cómo me sugieres que lo enfrente?

—Si analizas y evalúas una característica de personalidad bajo distintas circunstancias, entonces sepáralas en dos partes, por ejemplo, bajo “ambición trabajo” y “ambición privada”.

Al momento de despedirse, Virginia le dejó a Artenea un listado de características y le señaló:

—Cuando poseas inseguridad acerca de una característica, piensa en un ejemplo, a través del cual puedas pensar si esta característica te corresponde o no.

—¡Dame un ejemplo para el ejemplo, porfa!

—Desde luego. Por ejemplo, posees dudas si eres una persona cuidadosa y te preguntas: ¿cómo se comporta una persona cuidadosa? Probablemente sea una persona, a la que le cuesta tomar decisiones, porque posee temor a una decisión incorrecta. Es más bien recatada y prefiere no correr riesgos. Ahora tienes una imagen al frente tuyo y puedes comparar el ejemplo con tus propias conductas—explicó Virginia.

—Comprendo, y también busco las posibles objeciones—dijo Artenea.

—Ojalá también lo hagas. De aquí a pasado mañana, evalúa las características de personalidad del listado en una escala de 1 a 10, en donde 1 significa “jamás corresponde” y 10 significa “siempre corresponde”.

Puedes sumar la pregunta: ¿cuántas veces se me nota esa característica en mi vida cotidiana? Mientras más frecuente, tanto más alta su evaluación.

—¿También le pido una opinión a otros acerca de mis conclusiones, antes de volver a trabarlo contigo?—quiso saber

Artenea.

—Siempre será mejor así, pero sobre todo en aquellas que tengas dudas—aclaró Virginia.

Características	1 - 10	Características	1 - 10
Minuciosa/ Detallista		Soñadora	
Recatada		Expresiva	
Perfeccionista		Egoísta	
Cuidadosa		Objetiva/Realista	
Inflexible		Distraída	
Inteligente		Pesimista	
Ambiciosa		Paciente	
Honrada		Caótica	
Multifacética		Abierta	
Ingenua		Conservadora	
Obtusa		Amable	
Pasiva		Humorística	
Creativa/Ocurrente		Temerosa	
Curiosa		Sistemática	
Comprensiva		Resistente	
Generosa		Dependiente	
Empeñosa		Analítica	
Responsable		Impulsiva/ Espontánea	

Insegura	Calculadora
Resuelta	Puntual
Justa	Ordenada
Llena de normas	Nerviosa
Comunicativa	Amorosa
Obstinada/ terca	Indecisa
Controlada	Simpática
Emocional	Enérgica
Riesgosa	Tensa
Rápida	Entusiasta
Perseverante/ Constante	Despierta/Atenta
Dominante	Agresiva
Tranquila	Colaboradora
Diferenciada	Amistosa
Continuista	No convencional
Optimista	Racional
Confiable	Decidida
Abierta	Lenta
Reticiente	Ávida de conocimiento
Tolerante	Defensiva
Auténtica	Sensata
Respetuosa	Sensible

Experimentadora	De facilidad de palabra
Exigente	Modesta
Auto-responsable	Atenta
Leal	Activa
Intuitiva	Fácil de conformar
Introvertida	Preocupada
Compasiva	Irritable
Valiente	Carismática
Impaciente	Segura de ti misma
Idealista	Diplomática
Floja	Dogmática
Cálida	Pacífica
Egocéntrica	Independiente
Escéptica	Autocrítica
Disciplinada	Extrovertida
Caprichosa	Orgullosa
Convincente	Auto-flagelante

Ya sea en una carta de presentación o en la entrevista de trabajo, los puntos fuertes y los rasgos de carácter positivos deben presentarse con habilidad. Al fin y al cabo, las fortalezas y las habilidades sociales son la mitad de la batalla cuando se trata de convencer al entrevistador de que eres la persona adecuada para el puesto. Y no es raro que el entrevistador pida a la persona entrevistada que describa

rasgos de carácter positivos que le hagan destacar.

Pero, ¿con qué frecuencia consideran seriamente los postulantes sus cualidades y reflexionan acerca de ellas?

A menudo es difícil encontrar las palabras adecuadas, es decir, los adjetivos apropiados, para los rasgos positivos del carácter, que a menudo se solapan con las llamadas habilidades blandas. Con los consejos adecuados, no solo los rasgos de carácter serán positivos, sino también la respuesta a cuando las soliciten.

Por supuesto, cada persona es diferente, pero ¿han notado alguna vez que pueden tener algunas características en común con algunos familiares y amigos, pero con otros no? Las personas se diferencian entre sí, tanto en los rasgos de carácter positivos como en los negativos.

¿Qué se entiende por carácter?

En pocas palabras, se trata de las competencias personales que una persona trae consigo y que, a su vez, pueden servir para determinar su comportamiento moral. Estas competencias y rasgos de carácter en su mayoría no son innatos, sino que se desarrollan a lo largo de la vida, se consolidan o cambian, o se dejan de lado. Esto se aplica tanto a los rasgos de carácter negativos como a los positivos.

En el sentido literal de la palabra, el rasgo de carácter se refiere a lo que es inherente a una persona. La palabra compuesta rasgo de carácter describe, por tanto, lo que hace que una persona, por consiguiente una candidata a un puesto de trabajo, sea especial. Cada uno de nosotros es único, se caracteriza por tener atributos, peculiaridades, pensamientos, sentimientos y comportamientos diferentes. La personalidad es el resultado de este conjunto de características.

El color de los ojos, el físico y muchas otras características se heredan de los padres y abuelos. ¿Y los rasgos de carácter? De hecho, las personas también llevan la inteligencia y la personalidad en sus genes, pero solo en parte. La otra parte

está formada por el entorno. En consecuencia, la personalidad propia se forma en la primera infancia: por los padres, abuelos o tutores, y por el entorno familiar, y más tarde también por el entorno más amplio como son el colegio, las actividades deportivas o artísticas, pero también viajes o hechos trascendentes.

Sin embargo, se necesita por lo menos hasta la edad del jardín infantil para que surja el verdadero carácter de una persona. Pero: la personalidad es maleable a lo largo de la vida, dependiendo de las experiencias sociales que se tengan. La vida te forma como persona y desarrollas las habilidades que te convierten en una candidata competente.

Las habilidades sociales —también conocidas como habilidades blandas— son especialmente importantes para los reclutadores de las empresas. Sin embargo, no basta con enumerarlos en la carta de presentación, el CV o la entrevista.

Artenea deberá ser capaz de demostrar habilidades como una buena gestión de los conflictos, ser concienzuda en sus tareas o la capacidad de trabajar en equipo en el día a día, de lo contrario, será más difícil que logre conseguir un trabajo soñado.

Es un hecho de que los rasgos de carácter positivos hacen avanzar, ya sea en el trabajo o en la vida privada. La amabilidad, la empatía y la simpatía, así como la asertividad, la determinación y la resiliencia, es decir, la capacidad de hacer frente a las crisis, son, por ejemplo, aptitudes que no solo convencer al encargado de la contratación en el trabajo, sino con las que también es factible ayudar a futuros colegas, subalternos, incluso a jefaturas. Presentar y utilizar los propios puntos fuertes de forma adecuada no solo demuestra la propia fuerza de carácter, sino que también acerca un paso más rumbo a la meta laboral.

—Si desmenuzaste la lista y "te encontraste", ¿cuáles son

tus características de personalidad más destacadas y que las evalúas como favorables?—trató de averiguar Virginia.

—Fue entretenido, además mis conclusiones las conversé con Paolo y algunas amigas; una de ellas fue mi ex-colega Ana que ya la conociste. ¿Te las digo todas, o vamos comentando una a una?—contestó Artenea.

—Mejor una a una. Pero antes de eso dime, ¿cómo las resumiste a unas pocas?—preguntó Virginia.

—Gradualmente reduje el número de las características, primero las que significan cosas similares. Después las puse en grupos interdependientes, es decir, las que consideré que se daban mayoritariamente en mi caso. A esos grupos le puse otro nombre a la característica, o mantuve uno de ellos cuando era muy dominante.

—¡Que aplicada!—exclamó Virginia.

—Ni tanto, solo era para poder ordenarme y no perder tiempo duplicándome—respondió Artenea.

—Vamos a la primera entonces.

—Partiré por la que costó más llegar a un acuerdo con los demás que consulté. Yo definí que mi carácter era preponderantemente introvertido, mientras que todos los demás opinaban que era más bien extrovertida.

—¿Cómo tanta divergencia?—preguntó Virginia.

—Bueno, algo cambió cuando les expliqué que opinaba que no hay personas completamente extrovertidas o totalmente introvertidas, sino de que todos jugamos en ambos campos dependiendo en el contexto en el que nos encontremos.

—¿Entonces, desde tu perspectiva la introversión y la extroversión son dos extremos de un continuo?

—Algo así, pero en un mundo en el que se le atribuye más valor a la comunicación del tipo extrovertida como algo a lo que se debiera aspirar, es fácil que las personas habitualmente más reservadas como yo queden relegadas a un segundo plano.

—¿Entonces como concluyes de que tu introversión es un punto fuerte?—interpeló Virginia.

—Ya te comenté, que dependía del contexto. Sí, efectivamente en general soy más bien recatada y no ando cacareando todo el día. A lo que voy, es que por el tipo de trabajo futuro que he ido dibujando hasta ahora solo como idea, en la mayoría de las situaciones pienso que serán ventajosas ciertas cualidades de mi introversión.

—¿Y te consideras tímida también?—quiso averiguar Virginia.

—¿Cómo también..., no es lo mismo?—preguntó Artenea.

—En realidad no es lo mismo. A las personas introvertidas les gusta relacionarse de una manera diferente. Generalmente se vinculan con mayor profundidad y con grupos de personas más reducidos. A priori puede pensarse de ellos que son menos poderosos, porque hablan en voz más baja y eluden los conflictos.

—Bueno..., yo no hablo en voz baja, pero...

—Bien, eres una excepción que justifica la regla. Pero, en el caso de las personas tímidas, a ellas las caracterizan elementos típicos tales como aprehensión, nerviosidad y ansiedad. Por ejemplo, les angustia sobre todo el contacto social. No suele apetecerles la idea de reunirse con otras personas y son más bien solitarias. Les da pánico el juicio social. Gente introvertida puede ser también tímida, aunque la introversión en sí no es timidez—esclareció Virginia.

—Comprendo. Entonces no soy tímida—concluyó Artenea.

—Para terminar el punto..., ¿cuáles son entonces esas cualidades de la introversión que te van a contribuir de manera notoria en tu futuro trabajo deseado?—machacó Virginia.

—Sí, sí, eres como un cocodrilo. ¡No aflojas! En realidad, yo diría que soy más bien cauta, proceso más la información, controlo relativamente bien mis emociones, aunque no siempre... Asimismo estructuro de manera ordenada

mis pensamientos y soy bastante observadora, o sea, pienso más que los típicos extrovertidos antes de hablar o de actuar.

—Entonces conduces sin balizas policiales—comentó Virginia.

—¡Eso, muy gráfico! No me gusta llamar la atención en público, más bien actúo como agente encubierto y visto de paisana: si estoy en "flow" como dices tú, casi de incógnita, suelo ser más eficaz—argumentó Artenea.

—Pero esos puntos, no necesariamente te diferencian de otros introvertidos—manifestó Virginia.

—Ahhh, hmmm. ¿Acaso los introvertidos no poseemos tantos o muchos más matices que los extrovertidos?

—¡Dime tú!

—¡Quizás soy "ambivertida"!—respondió Artenea.

—¿Lo bueno de ambos mundos?

—Capaz..., y ahí sí que somos menos. ¡Tú igualmente eres así! Pero ahora que lo conversamos, creo que puedo tener la capacidad de aprovechar las fortalezas de mi lado más introvertido y de mis facetas extrovertidas en función de las circunstancias.

—Efectivamente, soy una "ambivertida". Los extrovertidos netos, en cambio, la tienen más fácil en esa parte, ya que conocen muy bien sus virtudes, porque la sociedad los premia mucho. Pero sigamos en las caras de tu introversión. ¿Eres una introvertida social, introspectiva o restringida?—preguntó Virginia.

—¡En las cosas que me haces pensar! Trataré... A ver..., social solo a medias, es cierto que me gusta compartir con las personas, pero si son puros idiotas, prefiero quedarme leyendo en mi casa. Introspectiva soy de todas maneras, a veces me abruma mi gran mundo interior, ya que soy capaz de perderme en horizontes de fantasía y aprovechar mi imaginación para plasmarla en cosas creativas. ¿Cuál era la tercera?

—La restringida.

—No sé a qué te refieres con eso—señaló Artenea.

—También se les llama reservados. Esas personas prefieren pensar antes de hablar o actuar, pudiendo tardar más tiempo en ponerse en marcha. Se toman su tiempo antes de hacer cualquier cosa, planifican cada actividad que harán durante el día y les gusta tener la situación bajo control. Simplemente son personas que analizan el mundo y dejan de lado su impulsividad.

—Casi siempre soy un poco así. Pero casi... Lo que me sucedió con Paolo confirma la regla—dijo Artenea algo sonrojada.

—Está bien, Artenea, obras son amores y no buenas razones. ¡Espero que siga viento en popa!

—Manos frías, corazón caliente—respondió Artenea con los ojos espontáneamente humedecidos, absolutamente convencida de que en este momento le importaba el estado de su corazón como núcleo de sus sentimientos.

El silencio de una verdadera amiga nunca asusta. Esta vez le trajo paz a Artenea. Intencionalmente, Virginia la había dejado que degustara ese momento de conexión con su corazón.

Después de un minuto prosiguió:

—Lo que definitivamente no eres, es una introvertida angustiada.

—Cierto. Yo tampoco pienso que sea una mujer angustiada—respondió Artenea.

—Entonces, podemos acotar que eres principalmente introspectiva y un fuerte toque de restringida—afirmó Virginia.

—Digamos que sí. ¡Y este es solo el casillero de "ambivertida" de toda mi personalidad!—afirmó Artenea.

—¡Quedémonos ahí! Hace un momento me hablabas de que si eres más bien una "ambivertida", lo aprovecharás bien y de acuerdo a las circunstancias. ¿Esas situaciones no se te han

dado en el pasado?—preguntó Virginia.

—Quizás sí, pero nunca miré las cosas así como lo hago hoy, y posiblemente no las vi—manifestó Artenea.

—Entonces, ¿cuáles circunstancias visualizas hoy, donde podrían calzar estas características de tu introversión, o más bien de tu "ambiversión"?

—Una de ellas, sin duda, es que puedo ser una excelente conversadora, pero a la vez muy buena para callar y escuchar. Asimismo, puedo cargar mis pilas desde mi mundo interior como desde el exterior, en la interacción con amigos, colegas, familiares. Se me acaba de ocurrir, de que quizás mi fortaleza de la flexibilidad se facilita por esto—dijo Artenea.

—¡Estás ocurriendo! ¿Y las circunstancias?

Artenea se tomó unos segundos para meditar su respuesta:

—Ah, sí, aunque ya lo mencioné antes, siempre se lee y se escucha de que "la agricultura sustentable tiene futuro, pero solo si los consumidores pagan más por ella". Te creo que eso pueda ser en buena parte así para los cultivos gigantes como arroz, trigo, remolacha, o si quieres en la producción de leche también. Y disculpa que sea repetitiva en esto, pero las circunstancias para poner en juego mis características tendrán que estar en una innovación distinta, una gestión administrativa y de marketing creativa, así como otras formas de tender puentes entre productores y consumidores—explicó Artenea.

—¿Entonces...?

—¡Ya pues, Virginia, no hanches, no sé bien que responderte. Ahora no puedo ser más concreta. Tendré que pensarlo más, recuerda..., soy sobre todo una jovencita introvertida—respondió Artenea riendo.

—No..., "ambivertida". Debo tratar de ayudarte a ser más precisa en ello, ya que si no lo tienes claro, tampoco te será tan útil—precisó Virginia.

—Lo que si te puedo decir, es que las "ambivertidas" somos las más normales, saludables, adaptativas, flexibles y efectivas para enfrentar un desafío que tenga que ver con innovación en la sustentabilidad—dijo Artenea y seguía riéndose, a pesar de que hablaba muy en serio.

—¿Como la soberanía alimentaria, o más bien en algunos alimentos?—preguntó Virginia, intentando llevarla hacia una explicación más palpable.

—Sí, por ejemplo, eso requiere de estas capacidades, para gestionarlo con las personas en toda la cadena, desde productor hasta consumidor. ¡Y que al final no sean más caros esos bio-productos!—argumentó Artenea.

—¿Escuchaste alguna vez el término exnovación?—preguntó Virginia.

—¿Lo contrario a innovación, de que el proceso a través del cual el resultado de una innovación queda obsoleto...?

—Realmente no es eso.

—Exnovación se compone de dos palabras: Ex – es decir afuera, externo. La solución proviene de afuera. Novación – significa aplicación de nuevas estrategias, ideas, productos, servicios y prácticas—explicó Virginia.

—¿Y a qué viene eso?—preguntó Artenea.

—La principal razón para los fracasos, es que si bien existe un romanticismo innovador como lo ves tú hoy en día, es demasiado frecuente apreciar una falta de estrategia innovadora. Cada innovación es una "expedición a nuevos mundos", pero en demasiados casos es tratada como si fuese un paseo dominguero—explicó Virginia.

—Pero lo que yo impulsaría no sería tan amateur, ni tan romántico...

—Lo sé, solo quiero aportarte otra perspectiva—explicó Virginia.

—Bueno...¿y qué otros errores se cometen en innovaciones?

—Uno de los errores más frecuentes es creer que innovaciones guardan solo relación con “high tech”, nuevos inventos tecnológicos o técnicos, o bien, aumentar nuevas formas de “servicios gratuitos” a clientes.

—¿Entonces en qué?—quiso saber Artenea.

—En que el “truco” de éxito es encontrar en el sistema la “falla” que tiene que ser corregida para reajustarla con el menor desgaste de energía posible. Pueden ser procesos, diseños, incluso formas de relacionarse o comunicarse. La mayoría de esa información proviene de afuera, de la retroalimentación. Por eso lo de “exnovación”—aclaró Virginia.

—¿Entonces se trata de cómo resolver el problema central? ¿Por ejemplo la escasez de agua en un cultivo en el desierto?—interpeló Artenea.

—Exacto, el factor que más limita su desarrollo.

—Pero en el ejemplo que te señalé...¿Si no hay agua cercana?

—No lo sé..., probablemente en cómo cultivar mejor con menos agua y obtenerla de otra parte a un costo competitivo con otros agricultores. Esa será la innovación, o exnovación...

—Comprendo. Volvemos a lo sistémico. Y una vez resuelto, resuelve automáticamente los demás problemas, como el del alto costo de esos cultivos, la factibilidad de que algunas especies siquiera puedan plantarse o reproducirse—dedujo Artenea.

—Muy bien, lo comprendiste. Pero hay otro error importante. También es un desacierto opinar, que las innovaciones se gestan en una mesa de reuniones, en talleres creativos, en laboratorios. Lo que nace allí no son innovaciones, más bien se trata de creaciones, ideas, quizás incluso prototipos o resultados experimentales—explicó Virginia.

—¿Entonces dónde?

—En la exnovación.

—¿Desde afuera y no desde el interior de la organización? ¿Algo así como la inteligencia de enjambre, es decir, la inteligencia colectiva de un grupo mayor?—planteó Artenea.

—¡Así es, bravo Artenea! Básicamente, el potencial de las masas puede utilizarse de diferentes maneras, pero ahí ya entraríamos en temas muy técnicos que no son para esta fase.

—¡Cada vez se me aclara más la película!—exclamó Artenea.

—Bien, pero esa era la primera característica de personalidad. ¿Supongo que hay otras?

—Sí, por supuesto, pero recuerda que te dije que este rasgo había sido el más discutido con mis amigos, y me huele que contigo también. La otra es importante es mi apertura.

—¡Explícate!—dijo Virginia.

—De que estoy dispuesta a vivir nuevas experiencias, soy curiosa, me intereso por las culturas distintas, soy imaginativa e inventiva. También busco la emoción y la variedad.

—¿Y qué te diferencia eso de otros?

—Muchas personas, demasiadas, aprecian lo convencional, tienen un interés más bien unilateral, son demasiado prudentes, tienen los pies siempre firmemente en la tierra y confían en lo probado. Ellos pueden trabajar con éxito en otras cosas, pero no donde sea imprescindible y determinante la exnovación como la llamas tú—distinguió Artenea.

—¿Y eso te conecta con alguna de tus otras fortalezas?

—Déjame pensar... Sí, oooh sí, con el hecho de que persigo mis objetivos con ambición, con propósito, corazón y mente.

—¿Y en eso, cómo jugaría un rol concreto en sus tareas, si trabajaras en una empresa dedicada a la sustentabilidad?—preguntó Virginia.

—Se me ocurren varios, porque tendría toda la fuerza, energía

y competencias para exnovar con productos que favorezcan la sustentabilidad; identificar prácticas, productos o servicios que permitan generar ventajas competitivas; buscar formas creativas para reducir costos de operación—argumentó Artenea, en un evidente "flash" de "flow" creativo.

Entusiasmada, hasta Virginia "metió cuchara":

—Podrías incrementar la rentabilidad de esos productos actuales y que no sean más caros, como has dicho antes. También podrías activar redes y estrategias comunicacionales para favorecer la imagen de la empresa ante los sectores sociales interesados.

—Y quizás incluso podría lograr incrementar el trabajo en equipo, el nivel de aportación, el involucramiento y la participación en las mejoras de la empresa—opinó Artenea.

—Suenan bien, ya queda poco para encontrar dónde y con quienes—afirmó Virginia.

—Falta un tercer rasgo de mi personalidad que quise destacar y es la conciencia—interrumpió Artenea.

—¿Lo dices porque eres muy organizada y fiable?

—No solo por eso, también planifico con antelación, trabajo de manera metódica, soy disciplinada y perseverante.

—¿Y posees ambición?

—Sí, por obtener un buen rendimiento y cumplir metas, sobre todo aquellas que yo misma me impongo—señaló Artenea.

—Entonces te diferencias de los que eluden la responsabilidad, a menudo trabajan de forma acelerada, superficial y, por tanto, descuidada y disipada—comentó Virginia.

—Sí, puedo llegar a ser así. Además, muchas personas a veces son descuidadas, negligentes y olvidadizas, imprudentes y erráticas—dijo Artenea de manera enfática.

—Espero que no estén hablando de mí—interrumpió sorpresivamente Paolo.

Ambas permanecieron en silencio sepulcral, impactadas y sorprendidas. Ahí estaba de improviso y sin anestesia, mostrando con su lenguaje corporal y facial una actitud que proyectaba auténtica confianza en sí mismo, que venía de dentro.

—No, no..., era en general. ¿Qué haces aquí?—inquirió Artenea, sin poder ocultar su cara de asombro.

—Hola, cariño. ¿No nos vas a presentar? Supongo que eres Virginia—dijo Paolo, volcando su mirada hacia Virginia.

Después de que se presentaron, el trío conversó unos minutos acerca del tema en que habían estado ocupadas ellas dos. Pero Artenea estaba "con la bala pasada" e insistió:

—Aún no me cuentas qué haces aquí.

—Venía a contarte que hoy llegué a un acuerdo de desvinculación en la empresa—respondió Paolo.

—¿Cómo, por qué, que pasó?—preguntó Artenea.

—Te había comentado que no estaba feliz. Entonces me dije, que de seguir, mejor que me pagaran mucho mejor y pedí un aumento de sueldo de 50%, con todos mis argumentos. Pero en el fondo sabía lo que me iba a responder el gerente general.

—¡Pero no me habías contado!—replicó Artenea.

—No quería preocuparte ni distraerte de tu foco.

—¿Y qué vas a hacer?—respondió Artenea apresuradamente.

—Ya lo conversaremos con calma, pero como también te anticipé, quiero realizar algo con ese terreno que heredé. Llegué a un buen arreglo y me pagarán diez sueldos en el acuerdo de finiquito, así es que no tendré apuros económicos por un tiempo.

—¿Y hasta cuando seguirás trabajando ahí?

—Hasta hoy. Mañana me levanto y estoy desocupado—explicó Paolo, incluso sonriente.

—¿Te sacaste un peso de encima?—preguntó Virginia.

—Sí, absolutamente, ya llevaba tiempo con la idea—aclaró Paolo.

—¿Y qué te dijo el gerente?—quiso saber Artenea.

—De que debido a mi cargo, para mí era conocido de que él defendía su presupuesto como un perro sabueso, que ladraba fuerte ante las exigencias salariales. Para acompañar este cacareo, cantó el lamento de la mala situación empresarial, todos los versos del presupuesto agotado, los grilletes de la estructura salarial interna...

—¡Qué tipo ese!—exclamó Artenea.

—Eso no fue nada. Luego me dijo que le daban lo mismo los alborotos que pudiesen hacer otros, que él iba a rechazar toda demanda salarial, sin importar si era justificada o no. De que no olvidara que él tenía mucha práctica en las batallas retóricas, y en las legales también. Pero que si me quería ir, me indemnizaba en el marco de lo legal y lo que la empresa tenía provisionado en el presupuesto.

—¡Arrogante!—masculló Artenea.

—Ya no te irrites, mira el vaso medio lleno, era lo que yo quería y con la indemnización con la cual contaba—dijo Paolo.

—¿Y qué negocio armarás en el terreno?—preguntó Virginia

—Tengo varias ideas aún muy vagas, pero un negocio inmobiliario no. Ahora tendré tiempo para buscar una buena idea y después armar el plan de negocio—respondió Paolo.

—Igual ya vienes rumiando y regurgitando ideas por un año—le dijo Artenea, guiñándole un ojo.

Virginia ahora se dirigió a Artenea:

—Hemos avanzado mucho, hasta ahora todo desde la mirada de un trabajo asalariado. Mañana proseguimos con un análisis que es bueno realizarlo sí o sí. Se trata de darle una buena mirada a un eventual trabajo autónomo, independiente, de emprender algo propio.

—Pero Virginia, no tengo capital para pensar en algo así—respondió Artenea.

—No lo requieres si posees una gran solución a un problema mal resuelto. Los inversionistas o financistas llegan cuando el proyecto es bueno. No te estoy diciendo que es el camino definitivo, pero en este proceso debes explorarlo como una opción, aunque luego la deseches—explicó Virginia.

—Si tú lo dices, te creo. Para mí es tierra inexplorada, pero seguramente será interesante ese otro ángulo.

—En ese contexto te quería consultar..., Dada la sorpresiva y especial circunstancia de desempleo de Paolo, sería útil que él participara—dijo Virginia.

—¿Cuál es tu idea?—respondió Artenea al toque.

—Desde su ángulo podrá dar ideas, y como ahora ustedes son un tortolitos enamorados, te va a ir conociendo cada vez mejor. Además...

Y se volteó hacia Paolo:

—El análisis al que llevaré a Artenea, conceptualmente te servirá para tus elucubraciones acerca de qué negocio armar con tu terreno.

Artenea y Paolo coincidieron con una pura mirada y accedieron a la propuesta de Virginia.

CAPÍTULO TRES

Rumbo a la meta

"La mujer más lenta que no pierde de vista su meta, sigue avanzando más rápido que las personas que vagan con medios perfectos, pero con objetivos confusos o sin una meta clara"

A partir de una situación en particular que veremos un poco más adelante, vale la pena reflexionar acerca de las decisiones verdaderamente difíciles que todas las personas han tenido que enfrentar muchas veces en sus vidas. Pero, para que una decisión en realidad resulte difícil, probablemente no tiene que ver únicamente con miedos, inseguridades o asociado a temas

de valores o de carácter ético, sino frecuentemente debido a pensamientos erróneos.

A continuación, Virginia describió con bastante detalle la situación laboral de Amanda, la cual irremediablemente terminará en una toma de decisiones.

Desde hace un tiempo a esta parte, principalmente gatillado por situaciones laborales, las cuales también repercutían en su vida personal, Amanda pasó por diversos estados de ansiedad, angustia, estrés, confusión, decepción, frustración, impotencia y enojo. También había vuelto a tener problemas de insomnio, o al menos de poco dormir, a pesar de la medicación que utilizaba de manera no tan constante como quisiera. El baile tropical que tan bien le hacía, lo dejaba, retomaba y volvía a abandonarlo. El senderismo y otras actividades que le desocupaban la mente de sus preocupaciones, tampoco las realizaba de manera perseverante. Lograba distraerse un rato, viendo algunas películas en "Netflix" y su serie favorita "This is us", casi escondidas para no sentirse culpable, sumergida en su fiel acompañante de tantas batallas e intimidaciones: su teléfono móvil. Hace rato que no dedicaba suficiente tiempo a unos buenos libros, y le encantaba leer. También disfrutaba de buenas conversaciones, pero no mucho en aquellas reuniones sociales donde debía mostrar demasiado de su intimidad.

No solo sus ojeras la delataban, también momentos de mal humor que no eran habituales en ella, ya que es era bien realista, seria y serena, características propias descritas para Virgo por los astrólogos. Eso sí, Amanda venía equipada con variadas altas inteligencias y una dulzura de carácter muy atípica, algo agri dulce. No demasiado a menudo su autoestima andaba por los cielos.

¡Es que no tenía tiempo para nada, ya que además de su trabajo, poseía al menos otras cinco agendas que incluían hijos, esposo, cosas que fallaban en la casa, familia restante, amigos,

entre otros, las cuales implicaban otras preocupaciones y ocupaciones!

Desde que egresó de la universidad hace ya un cuarto de siglo atrás, casi toda su vida laboral Amanda la había realizado en una importante asociación gremial, trabajando siempre en comunicaciones, inicialmente realizándolo casi sin ayuda en esa área, para luego crecer profesionalmente junto a la organización y la profesionalización. Hoy gerenciaba el área, poseía un numeroso equipo de personas a su cargo, así como muchos desafíos y problemas con los cuales lidiar, porque la asociación seguiría creciendo y ello, traía consigo variados cambios y ajustes, no siempre sin dolor para las personas involucradas. En esta última década, la estructura de la asociación no únicamente creció y se profesionalizó, también implementó procesos de gestión más propios de la empresa privada.

El anterior gerente general de la asociación, quien lideró la mayoría de esos cambios estructurales profundos, si bien era orientado a la tarea, poseía un estilo de liderazgo con características transformacionales y "laissez faire". Con él, Amanda se sintió respaldada y confiada, hasta que renunció para dedicarse a otros asuntos. Su sucesor, si bien también manifestaba un estilo de liderazgo transformacional, lo materializa con un énfasis mucho más transaccional, a veces autocrático.

El estado de ánimo y con efectos en la salud de Amanda, eran influenciados en buena medida por esta situación en el trabajo: el tipo de liderazgo de su jefe y con ello de paso, la enajenación del espíritu que debía primar en una institución gremial. Si bien estas características autocráticas ella no las vivía tan directamente en lo personal, pero sí como parte de su rol que también se ocupaba de las comunicaciones internas.

Amanda no escribía listas con los "pro y contra", pero si sopesaba y trataba de averiguar cuál sería su mejor decisión, es

más, cuál debía ser su comportamiento frente a lo que estaba sucediendo. En su mente buscaba más opciones y soluciones, pero ninguna de ellas realmente la empujaba hacia adelante.

Lo que era real, es que había decisiones donde ninguna alternativa era definitivamente mejor que la otra. Estas son las llamadas decisiones duras o difíciles, donde para una alternativa hay elementos de similar peso a favor y en contra, pero para otra alternativa también. Esas son las decisiones en donde, a pesar de la mejor de las intenciones, es difícil descubrir cuál es mejor.

—Y eso no depende de ti, sino generalmente porque simplemente no hay una opción de decisión que sea claramente mejor que la otra. Si una opción fuese mucho mejor que la otra, ya no sería una decisión difícil—dijo Virginia.

—¿Entonces la dificultad aparente para Amanda, era que las opciones que había elucubrado en su mente, las valoraba de manera similar, en lo bueno y en lo malo?—preguntó Artenea.

—Sí. Las diversas alternativas de decisión representaban valores diferentes, que eran importantes para ella a la hora de tomar una decisión compleja.

—¿Pero cómo se manifestaba eso en la práctica?—quiso saber Artenea.

—Por ejemplo, sentía que tenía una necesidad ética de "no abandonar el barco", ya que con los años que llevaba trabajando ahí, había entusiasmado a muchos marineros, maquinistas y oficiales para que postularan y se subieran al buque. En contrapartida, estaba —en sus ojos— un "antivalor" que representaba el management autocrático, ya que en su forma de ver la vida atentaba en contra de la finalidad del ser humano: la felicidad.

—Claro, obvio. ¡Debí deducirlo!—señaló Artenea, gesticulando y poniendo cara de "cómo tan pava".

—Pero no era eso únicamente. También la seguridad laboral

y aún necesarios ingresos monetarios que requería para su familia, chocaban con la libertad de expresar su opinión y postura con lo que sucedía y percibía en la asociación, tanto en el ambiente laboral como en la manera que se desdibujaban crecientemente los principios orientadores de la organización—explicó Virginia.

—Que típicamente complicado. ¿Pero si no decía nada, quizás de igual manera podía perder su trabajo? Lo pregunto, ya que quizás justamente por mostrar flaquezas en otro tipo de decisiones que ella no compartía, pero no exteriorizaba abiertamente, la podía frenar en ciertas tareas o actuar sin libertad, únicamente como su jefe lo esperaba de ella—manifestó Artenea.

—Exactamente. Se sumaba, que había algunos otros valores o principios fundamentales, que estaban en contraposición en una u otra alternativa de decisión, acerca de qué hacer al respecto—agregó Virginia.

—¡Buen dilema el que tenía que malabarear Amanda!—enfaticó Artenea.

—Claramente. Ahora sabía que las razones por las cuales le costaba tanto tomar una decisión, era porque no poseía ninguna opción a todas luces mejor que la otra. Ninguna de las alternativas que había pensado eran casi igual de buenas o malas—explicó Virginia.

—¿Quieres decir, de que en cada opción de decisión había algo distinto, que para ella era muy importante en la esencia de sus valores?—preguntó Artenea.

—Si pues, y justamente ese valor o principio que resaltaba, no se lo ofrecían otras opciones, las que a su vez incluían otros valores distintos iguales de relevantes para ella—expresó Virginia.

—Oh, que enredado y complicado, pobre Amanda—se lamentó Artenea.

—Sí, claro, grandioso saber que ello era así, pero tampoco le

ayudaba a resolver su dilema—dijo Virginia.

—¿Entonces..., qué?

—En decisiones difíciles se trata de una pregunta totalmente distinta y determinante en la forma de abordar este cuello de botella de Amanda—dijo Virginia.

—Ya pues...¿Cuál?—apuró Artenea.

—No se trata de: ¿cuál es la mejor decisión?, sino ¿qué persona quiero ser?

—¿Cómo es que esta pregunta le podía ayudar a Amanda respecto de su difícil decisión?—preguntó Artenea.

Amanda pensaba...: “Yo tengo claro qué tipo de persona quiero ser, justamente por esa claridad acerca de mis valores es que estoy en este dilema, esta encrucijada compleja y dolorosa, aunque en mi foro interno a veces igual me encuentro a mí misma demasiado estricta y rígida!”

Si Amanda se hubiese preguntado nuevamente qué tipo de persona querría ser, podría haber encontrado las razones que eran más importantes para ella. Al reflexionar y poner en evidencia lo que ella pretendía ser como persona, la definición del tipo de decisiones que calzaban de mejor manera con ella se hubiese facilitado.

Algunas de las alternativas posibles que pasaron por la mente de Amanda, que posteriormente plasmó por escrito:

1) Exponer muy claramente sus argumentos, con lo cual sería fiel a sus principios y lealtad a los colaboradores, pero confrontando a su jefe.

2) Aguantar así varios años más:

a) Hasta poseer mayores reservas económicas, tratando de mantener su cargo, adaptándose a los posibles cambios estructurales venideros, e intentar reparar lo mejor posible los

eventuales daños,

b) Con la esperanza que sean muy pocos los años y que se produjera algún cambio de actitud a motu proprio de su jefatura, o un cambio de persona en ese cargo.

3) Buscar otro empleo y presentar su renuncia una vez que lo tuviese definido:

¿Manteniendo el statu quo?

¿Exteriorizando su malestar y diferencias?

Iniciar una actividad de manera independiente

¿De tiempo completo o parcial?

¿Trabajando fuera de su hogar o dentro de su hogar?

Ahí fue donde Amanda tomó consciencia de que en ese momento ya no estaba supeditada a definir cuál alternativa era mejor, sino los motivos que eran más importantes para ella en cada alternativa. Y no de manera puramente racional sopesando los pros y los contras, o bien, las ventajas y desventajas, sino decidiendo qué persona prefería ser en el trabajo, y en la vida en general.

En una primera aproximación, Amanda resumió sus motivos en el tipo de persona que ella quería llegar a ser en el trabajo, definiéndola como una asociación donde los miembros fuesen el verdadero foco, que el aprendizaje continuo con un enfoque colaborativo constituyera un desafío permanente, un lugar en que confiaran en el trabajo de los colaboradores, pero a la vez responsabilizándolos de los resultados, promoviendo a la vez que su trabajo estuviese en un buen equilibrio entre la vida laboral y la personal.

—¡Todo eso suena incluso algo intimidante!—exclamó Artenea.

—Tal vez—señaló Virginia.

Porque si admitimos que no hay una mejor alternativa,

si somos honestos y decimos: "solo yo puedo decir que tipo de persona quiero ser". Luego nos hacemos responsables de nuestras decisiones. No la asociación, no la empresa, no la pareja o los padres, amigos, colegas, el jefe.

Efectivamente para muchas personas puede ser un poco aterrador, ya que a menudo queremos pistas claras: correcto, incorrecto, bueno, malo, significativo, sin sentido...

Pero asumir la responsabilidad de estas difíciles decisiones también significa ser libre. Ser verdaderamente libre de dar forma a la propia vida.

Amanda ya no era tan libre en su puesto laboral, porque había perdido esa independencia al preservar el statu quo, pero, es más, también había extraviado la autonomía en su vida personal, ya que se había ido a pique su espíritu para bailar, leer, meditar, entre otros...

—Hoy, mientras te cuento su historia, Amanda aún está procesando sus definiciones muy auto-responsablemente, barajando sus propios motivos en esta difícil decisión, tomando nuevamente las riendas para seguir dando forma a su vida. Y eso, la llevará al tipo de vida que ella realmente quiera llevar—explicó Virginia.

—Pero esta historia no me la contaste de chismosa—dijo Artenea, soltando una risotada.

—Claro que no, Artenea. Como ya te había anticipado, hoy trataremos la opción de tener un trabajo como mujer autónoma, emprender algo por tu cuenta. En ese andar, puedes llegar a enfrentar este tipo de decisiones.

—¿Si quiero trabajar como asalariada o independiente, por ejemplo?—quiso saber Artenea.

—Tal como a Amanda, quizás llegue el momento en el que debas preguntarte acerca de la elección de una u otra alternativa:

... ¿Cómo sería mi vida?

... ¿Cuánto me gustaría ser esta persona?

... ¿Cuánto cambiaría eso mi vida?

... ¿Qué persona me gustaría ser?

—¿Pero debo responderte ahora?

—No, no. Esas reflexiones y preguntas, son para el momento que ya quieras tomar la decisión. A medida que avances por cada una de las alternativas, te harás una idea más precisa de si quieres ser esa persona— esclareció Virginia.

—Bueno, bueno. Seguramente también me será útil para otro tipo de decisiones—señaló Artenea.—Sí, pruébalo. Este pequeño experimento mental quizás te dé el impulso crucial para tomar con éxito cualquier decisión difícil.

Independencia vs. Seguridad:

Efectivamente, la independencia o trabajar como emprendedora autónoma abre otros caminos y oportunidades, que difieren de aquellas que se presentan en la dependencia laboral y económica. Si Artenea fuese su propia jefa, podría crear un campo de acción, tareas y un entorno laboral que se ajuste mucho mejor a sus necesidades y deseos. Por supuesto requerirá una idea factible de desarrollar económicamente. A pesar de que ella aún no posee hijos de los cuales ocuparse parte del día, esta alternativa puede ser interesante gracias a la flexibilidad horaria, o bien, trabajando desde su hogar.

Virginia había apoyado con éxito a otras personas en este viaje y por ello, no quiso evitar esta opción a priori, a pesar de que también se tuvo que enfrentar a mujeres que poseían temores al respecto. Frases como...

“Eso significa que debo renunciar a mi trabajo y ya no puedo

dar pie atrás: ¿qué va a pasar con mi pensión y que sucedería si me enfermo?”

“Para poder independizarme, debo ir al banco y solicitar un crédito y endeudarme...”

“Escuché que las personas que se independizan trabajan sobre 14 horas diarias – no quiero vivir para trabajar”

“Todo ello es muy complicado. Para independizarme, debo saber bien como hacer las cosas y quizás, no sean tan buena para ello”

Los temores que acompañan a la independencia se relacionan con la inseguridad. Por muy terrible que sea el trabajo que posea cualquier persona, cada mes recibe el sueldo, en alguna medida está asegurada contra enfermedad y aporta para su jubilación, lo que como empresaria a veces se deja de lado por las necesidades financieras del negocio.

La necesidad básica de seguridad es muy comprensible. Pero ocasionalmente las personas se “apernan” a una supuesta seguridad y con ello, le cortan las alas a ser más felices.

“Supuesta seguridad” porque ningún trabajo de empleado en el mundo es tan seguro, la mejor jubilación no es tan holgada y los seguros de salud también se pueden contratar como trabajadores autónomos.

Seguridad - ¿Quién no la anhela?

Todos buscan estabilidad financiera y algunos contratan un popurrí de seguros. Pero seguridad puede ser un término traicionero, ya que por un lado no todo es tan seguro como parece serlo y por otro, la necesidad de poseer esa certidumbre puede llegar a ser una camisa de fuerza en el desarrollo individual.

“La vida siempre es de riesgo vital” dijo el escritor Erich Kästner y con ello le daba en el clavo: un riesgo remanente siempre existe.

No se trata de eliminar la necesidad por seguridad. Se trata mucho más de reconocer, cuando una persona se siente esclava de una mentalidad orientada a la sólida certidumbre. Ya que, para obtener esa seguridad, también se paga un precio, a veces, incluso uno muy alto.

—¿Qué significa seguridad para ti?—preguntó Virginia a Artenea.

—Bueno..., así en general para mí implica ausencia de conflictos violentos como delincuencia, terrorismo y otros de ese tipo. Más bien la buena gobernanza, el acceso a la educación, capacitación y la salud, un techo donde vivir, poder alimentarme bien y la garantía de que posea mis libertades y oportunidades para desarrollar mi potencial.

—Si, claro, a nivel macro la palabra aparece casi inflacionariamente en nuestra boca y en los medios. Sin embargo, la seguridad es un tema muy emocional y personal, cuyo enfoque es diferente para cada persona. Una cosa es indiscutible: la seguridad es una necesidad básica—señaló Virginia.

—Y la seguridad laboral, a la protección contra pandemias y catástrofes naturales—agregó Paolo, de manera algo recatada.

—Pero aparte de eso, ¿qué necesitas para sentirte segura y en qué ámbitos especialmente?—insistió Virginia.

—En verdad y mientras siga soltera y no tenga hijos, mis deseos de estabilidad y seguridad no se pueden interponer en mi necesidad de mayor libertad. Además, lo de la seguridad es de percepciones y muy relacionado al momento o a la situación específica. Va a depender de qué se trate y llegado el minuto,

podré decir más concretamente qué me genera inseguridades —explicó Artenea.

—Lo que intento, es que reflexiones acerca del tema y no bloques cualquier oportunidad por las eventuales incertidumbres. Más bien, dependerá de cómo enfrentes las situaciones que ponen a prueba tu propia necesidad de seguridad—explicó Virginia.

—Entonces tiene que ver con mi capacidad de soportar contratiempos que pudiesen venir—comentó Artenea.

—Por supuesto, si eres suficientemente flexible y puedes adaptarte rápidamente a los cambios. Pero parece ser así contigo—afirmó Virginia.

—El gran reto es y sigue siendo lo imprevisto, lo incierto. Pero como he ido cambiando mi perspectiva, también puedo ver lo desconocido como una aventura y un desafío. Y, en mi caso, quizás lograr llevar una vida de éxito también signifique no querer ir siempre sobre seguro—concluyó Artenea.

No siempre se trata de un todo o nada. Existen muchas posibilidades para iniciar y probar la independencia en pequeños pasos.

Independencia no siempre debe crear una angustia de inseguridad. Muchas personas evalúan la posibilidad de un trabajo dependiente de medio tiempo con una entrada monetaria segura y en el día restante, abordar su proyecto de emprendimiento de manera gradual.

No siempre a lo grande...

A muchas quizás las atemoriza el endeudamiento. Es comprensible.

Las personas que emprenden, entre otras cosas deben averiguar acerca de créditos para microempresarios con organismos de fomento, créditos blandos de entidades estatales y quizás incluso, inversionistas en un proyecto

atractivo, novedoso y rentable. Deben buscar e investigar las alternativas que existen.

No es necesario partir a lo grande, y obviamente, depende de las características del proyecto. Como estamos analizando el tema desde la perspectiva "seguridad", sería poco apropiado pensar en proyectos muy gigantescos. Paso a paso debe ser un lema, no intentar, y menos aún soñar despierta con logros de riquezas en un año. Eso casi nunca resulta.

A veces es aconsejable contratar un asesor para que aconseje en la discusión y realización de un plan de negocio. Claro, también podría contribuir alguien que conozca del tema en la familia o círculo de amistades. Pero incluso se puede obtener esta asistencia, quizás no tan especializada, en muchas organizaciones sociales, estatales o de fomento. Internet igualmente ofrece un cúmulo de informaciones, no recetas, pero que ayudarán a formarse una idea como se debe enfrentar la independencia.

—Ahora analizaremos si estás hecha para la independencia— afirmó Virginia

—Nunca me lo he planteado seriamente, pero en una de esas, si es atractivo para algunos patrocinadores, "otra cosa mariposa"—señaló Artenea

—Lo primero que debes tener claro, es que si logras trabajar de manera autónoma sin que requieras dirección de alguien, así como de manera disciplinada—dijo Virginia.

—A ti que te gustan las frases célebres. Me recuerda una que dijo otro alemán que no recuerdo su nombre: "La mitad de la vida es suerte, la otra disciplina; y ésta es decisoria ya que, sin disciplina, no se sabría por dónde empezar con la suerte". Tampoco creo en la suerte, pero ya lo hemos hablado, soy muy disciplinada. Pero mandarme sola..., no sé, nunca lo he experimentado realmente, aunque sí sé trabajar de manera autónoma—dijo Artenea.

—Yo sí creo en la suerte—comentó Virginia.

—¿En serio?

—Por supuesto, mientras trabajo con mayor eficacia y eficiencia, de manera leal y comprometida, más suerte tengo— respondió Virginia.

—¡No seas bandida!—exclamó Artenea, mientras mostraba una amplia sonrisa.

—El humor puede estar acompañado de grandes verdades. Ahora dime Artenea, después de que hemos hablado tanto acerca de motivación: ¿te motivaría emprender algo propio?— indagó Virginia.

—Sin duda la libertad personal y de emprender es un factor que me entusiasma mucho y es una alternativa real al desempleo— respondió Artenea.

—Y tomar las propias decisiones, para bien o para mal— interrumpió Paolo con cierta timidez.

Sin prestar demasiada atención a Paolo, Virginia se dirigió nuevamente a Artenea:

—¿Entonces no te cierras de entrada?

—No, a buenas y primeras no—manifestó Artenea.

Virginia le explicó, que sin la intención de quitarle fuerza a alguna idea que tuviese al respecto, debía poseer claridad acerca de otros aspectos a tener en cuenta, como afrontar mayores responsabilidades, tener que dirigir a otras personas que vivirían de ese trabajo, poseer mayor disposición para asumir sus propios errores, desarrollar una mayor tolerancia a la frustración, es decir, ser capaz de sobreponerse a reveses y asumir constructivamente las consecuencias.

—Quizás también poseer la disposición para realizar actividades, en las cuales mi calificación es muy alta, quiero decir, por ejemplo cargar cajas o realizar repartos a clientes— dijo Artenea.

—Así es, y además, en los comienzos el apretarse el cinturón y tener que trabajar a veces durante el fin de semana—agregó Virginia.

—En mi caso, eso no sería tan grave: sin marido, sin hijos, vida familiar esporádica. Pero en ningún caso a perpetuidad. ¡Eso no!—respondió Artenea.

—Sí, estás en un buen momento. ¿Alguna idea nueva más concreta en el ámbito de la sustentabilidad alimentaria?—quiso saber Virginia.

—Va por el lado de desarrollar agricultura urbana—dejó caer Artenea de sopetón.

—¿A qué te refieres?

—De que se puede acercar la producción de alimentos a las personas de la ciudad. Solo mira Santiago, como se fue comiendo espacios agrícolas en sus alrededores para construir viviendas. ¡Una jungla de cemento!

—¿Pero ya existe algo así en alguna parte?—quiso saber Virginia.

—En Santiago, sí, en espacios bien reducidos, pero no he sabido de emprendimientos significativos en ese sentido. Sé que en Alemania, Bélgica y Francia se está expandiendo fuertemente—explicó Artenea.

—Pero dime: ¿dónde funcionan? ¡El metro cuadrado en una ciudad es carísimo!—insistió Virginia.

—Por lo que leí, en Europa estas granjas están ubicadas en los techos de hoteles, centros comerciales y edificios de oficinas, ya que de esta forma se aprovechan los espacios. A primera vista, puede parecer que las ciudades no tienen mucha tierra disponible para la agricultura entre el asfalto y las torres. Pero los techos planos de muchos inmuebles comerciales en las ciudades son espacios que esperan ser cultivados. También utilizan espacios más grandes donde existen terrenos con antiguas construcciones abandonadas, generalmente en

la periferia, pero no siempre. Lo llaman "Agritectura", especialmente cuando desde la concepción de un edificio se contempla una granja en el techo.

—¿Crees que en Chile funcionaría algo así? Yo lo dudo—señaló Virginia.

—Sí, puede que tengas razón, aquí no hay cultura y respeto para algo así, pero pueden existir variantes basándose en el mismo concepto, como emplear espacios sub-utilizados en las ciudades.

—¿A qué te refieres?—preguntaron casi al unísono Virginia y Paolo.

—Si se han fijado, cuando las ciudades y los pueblos crecen, siempre se ocupan nuevos terrenos. Sucede en las zonas periféricas de las ciudades que son campos, y finalmente se convierten en zonas urbanas. El número de centros comerciales, polígonos industriales y viviendas unifamiliares que se construyen en zonas verdes ha aumentado considerablemente en los últimos 30 años.

—Tienes razón, la creciente motorización y movilidad de la población también ha contribuido a ello—intervino Virginia.

—Por supuesto, pero al mismo tiempo, en el curso de esos cambios estructurales, la existencia de terrenos baldíos en las zonas interiores de las ciudades también ha aumentado. Estos terrenos baldíos —a veces bastante extensos— representan un área potencial que podría ser preparada para nuevos usos.

—¡Como mi terreno de 5 hectáreas!—exclamó Paolo.

—El tuyo capaz que califique, aún no lo conozco. En general me refiero a los terrenos que no se utilizan en absoluto, o que no se utilizan de acuerdo con su potencial de desarrollo urbano.

—¿Terrenos de mala muerte?—preguntó Virginia.

—También, pero no solamente. Estoy pensando en terrenos que están sin utilizar o infrautilizados—respondió Artenea.

—Pero también servirían terrenos abandonados de fábricas

que quebraron, pero ahí seguramente habría que realizar un reciclaje previo de esas tierras—señaló Paolo.

—Tienes razón, quien busca encuentra—respondió Artenea.

—¿Y tú aspiras a cultivar en esos terrenos baldíos?—cuestionó Virginia.

—Es una idea, pero no necesariamente como emprendedora, quizás dirigiendo proyectos de ese tipo, o eventualmente, como socia con participación minoritaria. Estoy abierta a las alternativas.

Paolo se había mantenido fiel a su calidad de invitado, manteniendo una actitud recatada. Aun así, se sentía liberado después de dejar su trabajo, abriéndose a nuevas opciones y esta conversación había tomado un vuelo que lo entusiasmaba.

Seguramente, ahora saldría a relucir lo medular que existía dentro de Paolo. Necesitaba cambios y variedad. A propósito de cambios, en broma y gatillado por una frase que leyó por ahí, Artenea le había preguntado si era suficiente tenerlo a él para cambiar una bombilla de la lámpara del comedor, o si necesitaba ayuda. No supo qué responder, a lo cual Artenea había opinado: "solo tú, pero la bombilla tiene que querer cambiar". Primero no le pareció tan gracioso, pero rápidamente lo tomó con humor y le respondió: "si es que va a querer, no podrá evitar iluminar a otros cuando estén en la oscuridad".

En su foro interior buscó regularmente un nuevo proyecto que le entusiasmara por completo. A la vez sentía que ya no traía ganas y empuje para trabajar con muchas teorías, sino que anhelaba poner las manos a la obra en un nuevo reto.

Siempre fue bueno con cualquier tipo de herramienta, no solo con las bombillas, el martillo y el destornillador, sino también con máquinas, ordenadores u otras herramientas electrónicas. En cuanto se trataba de un problema

técnicamente exigente, se sintió en su elemento, aunque solo lo había estudiado y practicado como autodidacta. Ahí era donde radicaba su pasión, su "hobby" avanzado, mientras que otras áreas ya le eran demasiado áridas y aburridas. Si bien no lo había realizado profesionalmente, en sus ratos libres se había dedicado a tareas complicadas en sus pasatiempos, tanteando diferentes posibilidades para encontrar la mejor solución. Una vez encontrada la respuesta, siempre pasó inmediatamente a la siguiente obra, o un invento casero incluso.

Solicitó a Virginia y Artenea, poder realizar una reflexión. Accedieron.

—Como sabía el tema que tratarían, me hice unos apuntes, en los cuales resumí lo que requiere el inicio de un nuevo emprendimiento productivo para una pequeña empresa, basándome en textos orientados a emprendedores, recomendaciones de muchos gurús, sugerencias de bancos, diversos modelos en iniciación de negocios, etc., etc., etc. Llegué al siguiente listado y me gustaría conocer su opinión:

- Encontrar medios crediticios o inversionistas
- Implementación infraestructura
- Estado de resultados, balance y flujo de caja presupuestales
- Derechos, patentes, impuestos y autorizaciones
- Asesoría específica
- Implementación oficinas y computacional
- Desarrollo de productos
- Sueldos y pago de leyes sociales
- Máquinas
- Tienda en línea materias primas y productos intermedios

- Vehículos o medios de distribución
- Medidas de marketing
- Arriendo o propiedad del lugar físico de operación
- Tamaño del mercado

Ambas lo quedaron mirando algo perplejas, ya que no esperaban que les lanzara todos esos detalles. Luego prosiguió:

—También hablé el último tiempo con algunos amigos que emprendieron sus propios negocios, constatando de que es complicado, no solo lo que está en el listado, sino también la burocracia y los problemas de financiamiento. Estos factores me han frenado el último tiempo de hacer algo con mi terreno.

—Ese que quizás serviría para lo que estuve hablando—interrumpió Artenea.

—No, no creo que sirva para eso. A pesar de que me hace tremendo sentido lo que planteas, no veo como pueda ser productivo y rentable—señaló Paolo.

—Esperen, esperen, esperen un poco por favor. Vamos paso a paso, no salto a salto. Eso de tu terreno no es tema en esta redonda, al menos por ahora—enfaticó Virginia.

—Pero...

—¿Me puedes pasar tu listado un momento?—le solicitó Virginia.

Luego de revisarlo, le preguntó a Paolo:

—¿Estás seguro de que no falta algo muy importante en el listado?

—Puede que falten cosas, seguro que es así, pero de los factores importantes me parece que no—afirmó Paolo.

—¿Por qué nunca encuentro el listado de clientes o potenciales clientes?—inquirió Virginia.

—¿De clientes?—preguntó Paolo.

—Sí, por supuesto, clientes donde la empresa y sus productos sean apreciados como singulares—replicó Virginia.

—Pero si la empresa aún no existe... ¿Cómo puede tener clientes?—quiso saber Artenea.

Es obvio, que durante la fase inicial del emprendimiento se originan los mayores cuellos de botella de liquidez (falta de caja, o "dinero contante y sonante"). Esto sucede porque no se han definido y analizado de antemano los "clientes ideales" para el negocio y, por ende, los ingresos de dinero son irregulares y el nivel de ventas aún es bajo, ya que la gestación de la cartera de clientes puede tomar tiempo. Pero los gastos son mucho más altos que los ingresos, y generalmente eso toma tiempo revertirlo. La mayoría no lo logra nunca.

—¿Cómo creen que reaccionen los bancos o inversionistas, si un emprendimiento pudiese presentar desde un inicio buenos compromisos de compra de potenciales clientes, contratos preliminares, con clientes que sean conocidos y que puedan pagar en las fechas acordadas?—interpeló Virginia.

En raras ocasiones es posible alcanzar la "zona de rentabilidad o ganancias" después de un largo período de sequía y fase inicial "lenta pero segura".

¿Cómo reducir a un mínimo esa fase inicial previa a la rentabilidad?

—¡No produzcas si no hay pedidos!—dijo Artenea de manera espontánea.

—Algo así, lo captaste al dedillo, Artenea. ¡No existen pedidos lucrativos de largo plazo sin "clientes ideales"! Solo si desde un inicio no se regala demasiado dinero a través de bajos márgenes debido a guerras de precio, en círculos de clientes donde los productos sean fácilmente sustituibles, existirá la posibilidad real de establecer una empresa verdaderamente competitiva y rentable—afirmó Virginia.

—¿Cómo es eso de los "clientes ideales"?—preguntó Paolo.

—Esta no es una asesoría para emprender. Aquí estamos tratando de dilucidar si para Artenea es o no interesante, viable o posible crear su propio emprendimiento. El "cómo", ya es harina de otro costal y si llega el momento de que alguno de ustedes dos se decida a emprender un nuevo negocio, o una iniciativa sin fines de lucro, les recomiendo muy especialmente el libro "Turbo para Pymes: Estrategia de Ganancias para lograr resultados inusuales"—dijo Virginia con claridad.

—Sí, gracias. Me extralimité un poco, pero fue por entusiasmo. Con certeza, la independencia no es para todos, pero ofrece una interesante alternativa para muchas mujeres, y para mí también. Como emprendedor autónomo posees mayores posibilidades de influenciar tu campo de trabajo y así, de diseñar tu quehacer diario—señaló Paolo.

—Por supuesto trae consigo riesgos, pero con la estrategia correcta estos se reducen significativamente—respondió Virginia.

—¿Y tú, cómo lo ves?—preguntó Virginia a Artenea.

—Me parece genial que Paolo siga explorando esa veta.

Entonces se dirigió a él:

—Yo que tú compro ese libro de los turbos para Pymes de inmediato, y quizás te sirva también "El Marketing del Permiso" de Seth Godin, yo lo tengo, te lo presto—dijo Artenea.

—No te preguntaba por el eventual emprendimiento de Paolo. Quiero saber cómo lo ves para ti misma—le señaló Virginia.

—Con todas las informaciones, respuestas e ideas disponibles, aún le daré alguna vuelta si la independencia es una alternativa para mí. Si es así, ya sé por dónde comenzar, aunque de estómago esa opción la veo un poco lejana. Si es no, supongo que seguiré avanzando otro poco contigo hasta terminar de definir y buscar mi trabajo soñado—respondió

—Anota los aspectos que hablan a favor y en contra de la independencia, pensando en tu idea en borrador acerca de agricultura urbana sustentable. Recién entonces toma una decisión. Sea cual fuere tu decisión, nos vemos en tres a cuatro días más, una vez que hayas madurado tu definición. Tú avísame y agendamos—dijo Virginia.

Entonces, Virginia se dirigió a Paolo:

—Disculpa que te haya parado en seco en tu entusiasmo. Lo comprendo totalmente, pero el foco es Artenea y no quería que perdiera el hilo.

—Más claro que echarle agua, Virginia, no quiero enredar nada, todo lo contrario—señaló Paolo.

—¿Si quieres te dejo planteadas unas preguntas, inquietudes, para que las reflexiones y trabajos por tu cuenta?—consultó Virginia.

—Claro que sí, todo ayuda a que también pueda tomar una decisión.

—Quiero que cierres tus ojos y que intentes transportarte al mundo que te llevaré casi solo con preguntas—dijo Virginia.

Artenea miraba este momento con expectación y preguntó:

—¿Qué pasa si también cierro mis ojos y hago lo mismo? ¿Sería contraproducente para lo que ya estoy realizando?

—Te respondo con un antiguo refrán chileno: "Años tendrás y lo que hoy no ves, tendrás"—replicó Virginia.

—¡Genial!

Esperó unos segundos. Luego Virginia comenzó su monólogo, para lo cual intentó hablar en voz tranquila y un tono más grave que agudo. Entre pregunta y pregunta, hacía una pausa de unos cinco a seis segundos:

"Este es un ejercicio individual, por eso hablaré como si lo hiciera con cada uno de ustedes por separado.

Ahora cierra tus ojos y te transportas a tu futuro, donde primero se te venga a la mente.

¿Cómo es ese lugar donde quieres vivir?

¿A qué huele allí?

¿Cómo está el clima ese día?

¿Qué personas te rodean?

¿Cómo transcurre tu día?

¿Tienes hijos? ¿Cuántos?

¿Cómo se relacionan entre sí?

¿Sigues haciendo tu antiguo trabajo pero en otro lugar?

¿O ya ha llegado la oportunidad justo a tiempo para que pueda determinar un nuevo rumbo?

¿Trabajas por cuenta ajena o por cuenta propia?

¿En qué sector, en que tareas y en qué nivel jerárquico?

¿Qué es lo más destacado de tu día?

¿Qué aficiones practicas y qué pasatiempos adicionales posees?

¿Con qué frecuencia ves a tus amigos?

¿Y los familiares?

¿Qué malos hábitos has abandonado y cuáles buenos has establecido?

¿Existe algún impedimento o bloqueo que no te permita avanzar?

¿Y qué sentimiento básico acompaña a tu vida, qué sentido más profundo persigues con ella?"

Indujo un intervalo algo más extenso, mientras les recordaba que permanecieran con los ojos cerrados y sin perder la visualización que estaban vivenciando. Entonces retomó:

"Los pensamientos, ideas, imágenes, visiones giran en tu cabeza como un carrusel. Una profunda voz masculina, en

realidad un carraspeo del capitán de Carabineros te saca de tu vagabundeo mental, quien a continuación te dice: "Escúchame, en cuanto al financiamiento de tu vida, te vamos a apoyar generosamente. Quizás lo desconocías, pero había una recompensa de diez millones de dólares por ayudar a atrapar al cabecilla de la mafia de los cuellos de botella; puedes decidir donde te los transferimos de inmediato".

Miras al capitán con incredulidad: Ahora tienes en tus manos todo el dinero que necesitas para cumplir sueños.

¿Qué cambia en tu vida si esta tremenda cifra de repente inunda tu cuenta bancaria?

¿Qué ventajas tendría poseer ese dinero inesperado?

¿Y qué desventajas podría traer?

¿Tienes la certeza de que el dinero te haría feliz?

¿Podrías realizar los proyectos que ideaste y comprar lo que se te dé la gana?

¿O tal vez sería mejor para ti sacar solo una pequeña parte del dinero y donar el resto?

"Piénsalo todo bien", dice el capitán de Carabineros y te acompaña a la puerta y menciona: "Oh sí, tengo dos formularios más para ti: en uno, por favor, escribe lo que quieres conservar absolutamente de tu antigua vida, mientras, en el otro, lo que desees para tu nueva vida".

Mientras dos Carabineros de paisano te piden que te acomodes en el asiento trasero de un auto blindado que te llevará a la tierra de tus deseos verdaderos, revisas los formularios y empiezas a rellenarlos".

—Fin. Pueden abrir sus ojos. ¡Ya tienes tarea para la casa, Paolo! Pienso que Artenea ya está en una etapa más avanzada y realmente no necesitaba de este ejercicio—explicó Virginia.

En esos días, Artenea estuvo reflexionando acerca de la

posibilidad de creación de una empresa, y a diferencia de otras personas que habían dado ese paso, en el caso de ella no comenzaba a partir de una idea de negocio que llevaba mucho tiempo esperando en algún cajón para ser puesta en práctica. Lo suyo, recién había sido tema estos días.

Se preguntaba: ¿La idea de convertirme en emprendedora autónoma y dejar de trabajar por cuenta ajena, es realmente una motivación central para mi vida, más allá de lo que decida dedicar ese negocio?

Se fue convenciendo, de que en su caso no se trataba de una verdadera vocación o un sueño empresarial largamente acariciado. Para ella era mucho más marcado el deseo de cambio profesional y de autodeterminación, que canalizarlo a como diera lugar por el camino del emprendimiento.

Repasó las conclusiones a las cuales había llegado durante este proceso de conversión. Tenía claro, de que el núcleo de su futuro éxito se encontraba en la concentración de sus fortalezas y con mucha motivación en el punto más eficaz, eliminando a los "mafiosos cuellos de botella". Tuvo que sonreír cuando recordó esa parte del ejercicio de Virginia.

¿Pero cuál era ese punto, el más eficaz?

Aún no había dilucidado del todo. Aparte de sus virtudes de perseguir sus objetivos con ambición, con propósito, corazón y mente, su notoria flexibilidad, su capacidad de tomar decisiones rápidas y mayoritariamente acertadas, así como analizar y proceder de manera sistémica, sumó su experiencia en el marketing de posicionamiento y recordó, de que hasta ahora había sub-valorado su éxito laboral en su primer trabajo formal, cuando había asistido a la gerencia de exportaciones de la frutera. Ahí no solo había gestionado con éxito las ventas, sino también creativas formas de financiamiento para los clientes.

¿Podría retomar parte de esa experiencia?

Deducía que sí, y quizás sería útil para su idea acerca de

agricultura urbana sustentable.

¿Pero había empresas en Chile que estuviesen realizando eso a mayor escala?

No sabía, debía investigar más a fondo.

¿Quizás había especialistas en agricultura orgánica con intención de realizar algo a nivel urbano, pero que no tuviesen lo que ella si tenía, y podría ayudarles a crecer a través de una gestión y marketing más eficaz? ¿Podrían emplearla o debería buscar otra forma de cooperación?

¿El objetivo era encontrar y resolver el factor que más inhibía el crecimiento de la agricultura orgánica urbana?

Pensó, que no se podía apagar el fuego en todos los frentes al mismo tiempo. Especialmente en el mundo actual, en el que todo cambiaba con extrema rapidez, era aún más importante centrarse siempre en un solo paso.

Concluyó: ¡Resolver ese factor que limitaba más el desarrollo de estos cultivos en las ciudades, proablemente es el punto más eficaz!

Debía corroborarlo con Virginia. Asimismo dedujo, de que aún no estaba en condiciones de saber si terminaría iniciando un proyecto así por su propia cuenta, con socios o como asalariada.

Tenía un concepto en mente, pero debía bajarlo al papel y madurarlo.

"Solucionadora de problemas"

—Después de todas tus recientes conclusiones y preguntas abiertas, evidentemente te estás acercando mucho a tu trabajo soñado, ahora solo falta alguien que te pague por ello— dijo Virginia.

—A eso le estuve dando bastantes vueltas y discurrí algunas soluciones posibles—señaló Artenea.

—"Quien se apura en la Patagonia, pierde el tiempo" es un refrán que escuché en Coyhaique. ¡Disfruta esta parte de darle vueltas a la concretización! Para encontrar el empleador apropiado, o si prospera tu idea de materializar tu idea con socios, deberás ser capaz de ofrecer un verdadero beneficio que preste utilidad. De lo contrario, no tendría sentido que te pagaran por tu trabajo—explicó Virginia.

—¿Ese verdadero beneficio que les sea útil a ellos, es el punto más eficaz, cierto?

—En efecto. La idea es que seas capaz de resolverle un problema, al comienzo idealmente uno urgente, y por otra, traer una solución que realicen pocos e idealmente nadie más, es decir, que generes atraktividad—explicó Virginia.

—Por supuesto, ya que de lo contrario mi solución sería fácilmente intercambiable por la de otros—matizó Artenea.

—¡Cómo evolucionaste en tu mentalidad estratégica en este tiempo! Tu siguiente desafío, es analizar, idear y exnovar para transformarte en una "solucionadora de problemas" para el tema agricultura orgánica urbana—argumentó Virginia.

—Gracias, lo he logrado junto a mi maestra. Las oportunidades se multiplican a medida que se aprovechan y he estado reflexionando deliberadamente todo este tiempo antes de hacer un movimiento—respondió Artenea.

—Como dijo Einstein: "Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo", y tengo la insistente sensación que estás avanzando a paso firme por ese camino—dijo Virginia.

—La próxima vez que nos reunamos, te contaré una idea que tengo en mente, pero debo plasmarla por escrito, afinar los detalles, madurarla. El concepto lograría ofrecer algunos cultivos "bio" a un costo muy competitivo en comparación con los cosechados en la agricultura tradicional—dijo Artenea con bastante entusiasmo.

— Justamente ahí se encuentra tu oportunidad, especialmente

si pones en juego tus aptitudes sobresalientes, quizás otros talentos que aún redescubrirás y que tienes latentes y "en desuso". Si puedes resolver tales problemas y además eres capaz de "vender" adecuadamente, podrás cristalizar esa oportunidad en un trabajo soñado—destacó Virginia.

—¿Pero ya te decidiste por ese rumbo?—intervino Paolo.

—Es un sector y un tema que me atrae cada vez más, pero confieso que las asociaciones gremiales también, aunque la experiencia de Amanda en ese rubro no fue tan genial—aclaró Artenea.

—El ejemplo de Amanda lo traje a colación por otro motivo. No todas los gremios funcionan igual. Lo que indudablemente será relevante, es que desde un inicio debes lograr posicionarte como una líder insustituible en un área específica pequeña. Eso es mejor que tratar de desenvolverte en el gran promedio, en sectores muy amplios y dispersos. Como dice el dicho: "más vale ser cabeza de ratón que cola de león"—enfaticó Virginia.

—¡Lo estoy enfrentando así!—afirmó Artenea.

—¿Y cómo debiera avanzar Artenea ahora?—quiso saber Paolo.

—Yo sugiero que a través de un proceso de prueba y error, donde el riesgo sea mínimo—señaló Virginia.

Entonces se volteó hacia Artenea, y prosiguió:

—No "mastiques" en exceso los distintos subsectores que puedan existir en el tema agricultura urbana y "bio". Uno por uno, procede rápidamente a la comprobación, ya que seguramente son varios. A modo de testeo piloto, realiza un paso en la dirección correcta esperada y aplica tus experiencias ganadas circunscritas a ese nicho de mercado, o varios si se da el caso. Corrige los errores y comprueba en un nuevo paso hacia adelante. Así limitarás tus riesgos a un mínimo.

—Aunque en parte ya lo he estado realizando a distancia, ahora ¿parto por Internet, ferias y exposiciones, así como realizando algunas investigaciones con entrevistas en vivo con potenciales empresas, así como otro tipo de organizaciones?

—Por supuesto, pero asimismo medita acerca de una buena y lógica razón, para tomar contacto con ellos, la cual posteriormente también puedas integrar en un segundo o tercer contacto, por ejemplo, una entrevista de trabajo.

—Lo más difícil será lograr las informaciones de manera personal—dijo Artenea.

—No necesariamente. Puedes aducir razones como que investigas para un proyecto, el que guarda relación con posibles oportunidades y problemas del sector—explicó Virginia.

—También podría ser que escribas un artículo u otro manuscrito, y requieres información interna del sector—dijo Paolo.

—Pero también podría argumentar de que estoy evaluando alternativas para proveer el sector como emprendedora en productos y servicios, y buscas información preliminar—complementó Artenea.

—¡Sí, buenas ideas, pero dentro de lo creativas, no debes faltar a la verdad!—enfaticó Virginia.

—Por supuesto, cualquier argumento debe conducir a un camino que después se pueda cristalizar como verdadero, real. ¿Pero qué beneficio tendrá mi potencial “entrevistado”? ¿Por qué debiera darme informaciones?

—Por ejemplo, podrías ofrecer llevarle un resumen de tus resultados de investigación. Esto lo hacen mucho los estudiantes universitarios con sus memorias de titulación—explicó Virginia.

—Pero antes debo ver cómo llego a esas gerencias—dijo Artenea.

—En realidad, encuentra el nombre y cargo de una persona en cada empresa que pudiese interesarte de los sectores en carpeta, pero que tenga relación con el ámbito temático que más te interesa. No necesariamente debe ser gente en los

altos cargos. Muchas veces, personas en rangos intermedios conocen mucho mejor ciertos problemas específicos y que están mal resueltos—puntualizó Virginia.

—Realizaré varias entrevistas, ojalá dentro de un plazo corto. ¡Ya quiero pasar a la acción!—dijo Artenea con decisión.

—Prepárate para ello, para que no los hagas perder la paciencia y el tiempo. Pregunta en forma dirigida en función de los posibles problemas y desafíos en el sector y su empresa u organización, incluso en su área de trabajo específica.

—¿Y si no quieren hablar de ello?—preguntó Artenea.

—Es real. Muchas personas no querrán contarte los problemas en su propia empresa. En esos casos, concéntrate solo en temas del sector.

—En una de esas Ana te puede apoyar, ya que es extraordinaria en esas conversaciones de tú a tú—observó Paolo.

—Es verdad, ¡buena idea Paolo!—señaló Virginia.

—Pienso que que Ana estará dispuesta, aunque corta de tiempo. Lo conversaré con ella—manifestó Artenea.

—Bien, asimismo deberás hacer una “buena lectura entre líneas” de las respuestas que recibas. A veces te dirán, que no existen problemas y deberás estar preparada, para poner ejemplos... ¿por qué un competidor del sector es más exitoso que el otro? O bien: ¿cuáles son las razones que a uno le cuesta más crecer que otro? ¿Por qué uno posee mayores problemas para cobrar sus facturas? Ello inducirá a respuestas e informaciones valiosas—explicó Virginia.

Posteriormente, para hacerlo más tangible, Virginia les relató una experiencia que ella había vivido con una prima mayor que ella, de 45 años, la que casi siempre había trabajado a cargo de los quehaceres de su casa.

Como pasatiempo, por más de 10 años había trabajado en artesanía con moldes y piezas sintéticas. Descubrió que

una fábrica de plásticos trabajaba con un material sintético rápidamente biodegradable poco conocido. Con el apoyo de Virginia, primero analizó las fortalezas especiales de la empresa:

- su producción de moldes especiales e individuales era mucho más económica que otros
- sabían reproducir con mayor fidelidad la apariencia de la madera tallada, pero poseían problemas especiales como:

a) la producción todavía requería de mucho trabajo manual, pero, aunque más económico que el tallado de madera, resultaba más caro que la fundición, prensado o inyectado de otros plásticos

b) este material sintético rápidamente biodegradable era más caro que otros

Dado que tenía personas conocidas en el área producción de la empresa, su búsqueda de soluciones por la aplicación más adecuada de ese plástico especial, la inició con las siguientes preguntas:

- ¿En qué artículos era relevante una reproducción exacta de la apariencia de la madera?
- ¿En cuáles de estos productos era más económica la elaboración sintética que en madera? ¿En cuáles objetos eran especialmente costosos los moldes requeridos para el vaciado, prensado o inyectado de plásticos?
- ¿Para cuáles figuras eran menos incidentes los mayores costos de material y de mano de obra que los costos de los moldes?

Resultado/Solución:

Debían ser trabajos de madera especialmente complicados, los cuales fuesen requeridos en reproducción idéntica repetidas veces:

- Especialmente aquellos artículos que se utilizarían sin pintar o barnizar
- Debían ser de un tamaño grande, para que con otros materiales sintéticos se requieran costos más altos para los moldes
- El número de unidades debía ser relativamente pequeño, para que existiera una ventaja considerable en relación entre los costos del molde más bajos y los costos de material y producción más altos. Los clientes de las piezas debían valorar las propiedades ecológicas del material

Las primeras ideas se refirieron a tallados muy costosos, copias de obras de arte, estatuas de santos, piezas especiales para muebles finos, etc. Sin embargo, lo correcto era encender un proceso de deliberación en el que una idea superase a la otra. Para ello fue necesario reunir una lista de numerosas posibilidades y lo más completa fuese factible.

Basada en esta visión general inició el proceso de elección de las alternativas más promisorias. Así, las primeras ideas coincidían con aquellas que ya habían tenido otros competidores. Era una posibilidad, compitiendo con varios otros en condiciones similares. Pero aún quedaba la posibilidad de suministrar el mismo producto, pero con mejor estrategia. Lo relevante de este caso, era determinar las fortalezas especiales, relativas a competidores de esa empresa de plásticos y a partir de ello, definir la estrategia.

Finalmente pudo reunirse con un jefe de producción de la

empresa y averiguó, que, en otra división de la empresa, la fortaleza especial de una máquina era que inyectaba piezas plásticas con un peso de hasta 100 gramos y una dimensión de hasta 10x15x3 cm, a un costo significativamente inferior a otras máquinas conocidas hasta entonces. La pregunta abierta era: ¿cuáles piezas?

Envío a varios jóvenes amigos de sus hijos a la mayor feria de artículos industriales. Su misión era obtener muestras, folletos o descripciones de todo tipo de piezas que se ofrecieran hasta el tamaño y peso señalados, inicialmente sin tomar en cuenta el material del que estaban fabricadas y haciendo abstracción de que existiera la factibilidad de realizarlas en algún plástico o no. De los cientos de posibilidades que surgieron, finalmente y luego de volver a reunirse con el jefe de producción y varias de las empresas que utilizaban algunas de esas piezas, parecía muy rentable que surgieran varios productos de gran éxito comercial.

Como ya había desarrollado vínculos con muchos potenciales clientes en su proceso de investigación, habló con el gerente de la fábrica de plásticos y le presentó el proyecto. La contrató de inmediato con sueldo base y participación en las ganancias del proyecto. Así pudo desarrollar ese nuevo mercado y hasta hoy, es una exitosa gerente de ventas para piezas especiales de esa fábrica.

¿Cuáles fueron sus verdaderas fortalezas si no tenía experiencia en producción industrial de plásticos, tampoco en ventas y menos en investigación de mercados?

Su punto de partida fueron sus conocimientos adquiridos en su afición acerca de materiales sintéticos, de moldeado, creatividad y trabajo metódico. A través del proceso de investigación fue descubriendo en ella nuevos matices de sus fortalezas, como su capacidad de identificar nuevos problemas, inducir soluciones y vender productos resultantes de tales procesos.

—Cuando tengas una visión clara acerca de los distintos tipos de problemas que existen en el ámbito de tu trabajo soñado, para cualquiera de ambos sectores, deberás pensar cuáles te gustaría o puedas resolver más y mejor que otros. Colócate en la situación de tu empleador, y argumenta, cuáles problemas podría tener. Finalmente, y aunque ya te suene muy reiterativo, serán problemas que también calcen como anillo al dedo con tus fortalezas, aptitudes y talentos, los que traerán la solución a tu trabajo soñado—terminó diciendo Virginia.

—¿Para resolverlo, Artenea podría encontrarse con obstáculos, incluso rechazo?—preguntó Paolo.

—Sí, podría ser así, pero únicamente si ella se centra demasiado en el puro problema. Mucho más eficaz es concentrarse intensa y consecuentemente en la solución del problema. Personas orientadas a la solución de problemas, ocupan más tiempo en las soluciones que darle vuelta al problema en sí.

—Ya lo he vivido más de alguna vez en carne propia: solo veía el problema y sus consecuencias negativas en diversas facetas—señaló Paolo.

Dirigiéndose nuevamente a Artenea, Virginia clarificó:

—Para mantener la distancia con el problema propiamente tal, pregúntate: ¿Si alguien más tuviese este problema, ¿cuál sería mi consejo?

—Por supuesto, lo medular en pensar y actuar en función de soluciones, sale a flote la pregunta: ¿Qué puedo hacer yo en concreto y mejor que otros?—planteó Artenea.

—Es cierto, aunque yo te sugiero sumar algunas preguntas más:, como por ejemplo, ¿Qué quiero que suceda, en lugar del problema? ¿Qué podría hacer exactamente para lograr eso? ¿Qué podría realizar, para que el problema no vuelva a aparecer en el futuro? ¿Cuál es la solución más prometedora de éxito? ¿Cuáles son mis siguientes pasos?—manifestó Virginia.

—¡Más tareas! Resumiendo, tengo que asegurarme de proporcionar soluciones de problemas o deseos que ofrezcan un beneficio prometedor o un valor añadido, un valor de resultado, un impacto y una rentabilidad desde el punto de vista del responsable de la toma de decisiones, un beneficio a medida que ya no sea fácilmente comparable con otros postulantes—dijo Artenea.

—Así es, y si no es como postulante, como proveedora de alguna solución a un círculo de clientes con problemas o deseos muy semejantes—precisó Virginia.

Marketing personal

"Un buen marketing personal no es llenarse la boca de espuma, sino buscar las mejores ideas y soluciones, imaginando que eres tu propio futuro jefe"

A estas alturas del proceso, Artenea estaba mucho más animada a ser única, a defender su individualidad. No importaba realmente lo que su antigua empresa le hubiese prometido en cargo y salario, tampoco era relevante si recibía grandes halagos y palmadas en el hombro, incluso las eventuales amenazas le daban lo mismo. Porque había tomado conciencia de que su vida le pertenecía a ella y a nadie más.

Quería asumir la dirección de tu propia película de vida. Estaba cansada de repetir los guiones de otros y pretendía ignorar las direcciones escénicas incoherentes. Gradualmente se daba cuenta, de que la felicidad siempre provenía del interior, y la autodeterminación por supuesto también.

Artenea estaba convencida, de que debía dedicar su tiempo a las tareas que le satisfacían y con las personas que merecían la pena. Y tenía claro, que aquí en adelante debía resistirse a la tentación de culpar a otros cuando las cosas salían mal en su vida. Al fin y al cabo, ¿quién —sino ella— había elegido a las empresas donde había trabajado en el pasado?

Pasaron dos semanas hasta este nuevo encuentro entre Virginia y Artenea, quien aún estaba trabajando en el levantamiento de problemas mal resueltos, en las entrevistas, en el concepto que había desarrollado para mostrárselo a su amiga asesora.

—Alguna vez habrás escuchado en las empresas que trabajaste, en la universidad, entre amigos...: “calidad no se impone por si sola”. Empleados incompetentes, que saben “venderse” bien, muchas veces gozan de mayor reconocimiento e ingresos que colegas formalmente más competentes—dijo Virginia.

—¿Te refieres a un mejor marketing personal?—sondeó Artenea.

—En realidad, a medias. Muchas veces hay personas que confunden marketing personal con la venta de ilusiones, que tienen un efecto de corto plazo si no hay sustancia suficiente. Aparte de dañar a otros, suelen quedar en el camino estos vendedores de humo.

—Es más frecuente de lo deseable, que muchas personas se fijan más en lo que les dicen y la imagen que se les proyecta, que en hechos concretos—señaló Artenea.

—Por ello no es suficiente que solo seas competente y aportarle a tu futuro empleador un verdadero beneficio. Llegado el momento, también deberás darlo a conocer y venderlo. ¡Debe saberlo, por los hechos, por los actos y finalmente por los resultados! Solo si haces visible tu valor para tu empleador, tus jefes, o para los clientes si tienes tu propio negocio, podrás influenciar el diseño persistente de tu trabajo deseado.

—¿Cómo puedo realizar un marketing personal y eficaz?—consultó Artenea.

—Ya te conoces mucho mejor que al comienzo de este proceso. Ahora determina el perfil que proyectarás, para darlo a conocer de manera clara y precisa. Pero no basta con eso. ¡Ponte metas para tu marketing personal! Tú sabes de estos temas, bien, aplícalo a ti misma, con un plan de acción—explicó Virginia.

—“En casa de herrero cuchillo de palo”—respondió una sonriente Artenea.

—Te contaré como llegué yo a esto de posicionarme. Fue en mi comienzos, en mi experiencia política. Para ser sincera, al principio no me sentía diferente. Siempre podía pensar en buenas razones para estar a favor y en contra de una causa. Lo que me ayudó a darme cuenta de lo importante que es ser capaz de adoptar una posición clara fueron las mesas redondas.

—¿Las mesas redondas? ¿Te refieres a los debates?

—Sí. De ninguna manera quiero recomendarte que participes en ese tipo de debates. Pero lo que en su momento para mí eran mesas redondas, para otros pueden ser discusiones entre amigos o debates en las redes sociales. Para mí, sin embargo, estos eventos fueron la experiencia decisiva, porque a través de ellos me vi obligada a sentarme frente a un público y comenzar a debatir desde muy joven. Especialmente debido al contexto partidista, también tuve que representar posiciones que no se correspondían con mis puntos de vista personales, pero que eran las posiciones del partido. Esta contradicción ocasional me ayudó a comprobar cuidadosamente si algo era realmente mi posición o “solo” la del partido.

—¿Y cómo te fue en eso?—indagó Artenea.

—En aquel momento, me costó mucho esfuerzo presentar mis argumentos delante de todo el mundo, y tardé bastante tiempo en acostumbrarme a estas situaciones. Hablar en

público —especialmente de mí misma y de mi propia posición — fue aún más difícil porque era algo para lo que nadie me había preparado. Me faltaba un criterio para evaluar lo que estaba haciendo. ¿No sé si recuerdas? A lo largo de nuestros años escolares, nunca estuvimos en una situación comparable en la que hubiésemos aprendido a presentar y defender nuestros argumentos.

—Claro, debíamos presentar trabajos frente al curso. ¡Pero así del verbo "debatir", jamás que yo recuerde!—señaló Artenea.

—No tenía oficio y me daba algo de pudor exponerme. En esta situación es aún más difícil hacer frente a las críticas. Porque si tomas una posición, te haces vulnerable. Tienes que hacer frente a que a la gente no le guste lo que dices. También hay que saber aguantar el silencio demostrativo y que la gente mueva la cabeza. Lo que me desanimó durante largo tiempo fue la gente que abandonaba la sala mientras yo hablaba. O peor aún: ¡personas que se quedaron dormidas mientras yo hablaba! Incluso hoy en día, siempre me fijo en esa persona del público que se queda dormida—explicó Virginia.

—¿Y ello que tenía que ver con posicionamiento o marketing personal?—preguntó Artenea.

—Hoy sé que no siempre se trata de tener un tema específico para posicionarse con claridad. A veces basta con subir un nivel y abordar los "meta-temas". Por ejemplo, si fueses profesora de historia y querías ser más visible. Esto no significa que sólo tengas que posicionarte en torno a la historia. También puedes ir un nivel por encima. En este caso, sería la educación. ¿Cómo es nuestro sistema educativo en Chile? ¿Qué hace falta para que los profesores hagan un mejor trabajo? ¿Y el tema de la educación digital?

—Comprendo, ir de lo macro a lo micro y no al revés.

—Cuando empecé a analizar intensamente la cuestión de mi propio posicionamiento, no podía encontrar el tema que destacaba para mí y sólo para mí. Las asignaturas que

estudié, aunque sin éxito, no eran en absoluto las adecuadas para establecer mi agenda. Mi punto fuerte siempre ha sido ser generalista, o expresado de mejor manera, ser holística. Siempre he podido familiarizarme rápidamente con los distintos contenidos y temas, así como descubrir conexiones entre ellos que otros no ven. Resultó que estos puntos fuertes se prestaban muy bien a la creación de redes. Además, siempre encontré campos fértiles a la hora de inspirar a otros con algo y subirlos al carro. Luego, evolucioné hacia las metodologías estratégicas—relató Virginia.

—Por ello, creo que al principio de manera más intuitiva, yo me fui por mis competencias y fortalezas "más blandas", lo que ahora veo como ideal para lograr un mejor posicionamiento.

—¿Por qué decidiste eso?

—Me da la impresión, de que las fortalezas tangibles pierden fuerza, ya que la vida promedio del conocimiento disminuye constantemente debido a los ciclos de innovación y desarrollo tecnológico cada vez más cortos—comentó Artenea.

—Así es, por eso mismo es mucho más importante mantenerse abierta y flexible. Además, los que se ciñen rígidamente a un tema de especialización técnica y no social, corren el riesgo de defender tesis escarpadas sin poder fundamentarlas de forma creíble—complementó Virginia.

—Ya me lo mencionaste antes, creo, ¿pero al hablar de especialización social y no técnica tiene que ver con centrarse en necesidades básicas constantes, cierto? ¿No tiene nada que ver con focalizarse en ayuda social o algo de ese orden?

—No nada que ver con lo que entendemos bajo ayuda social, aunque a fin de cuentas sí lo es—respondió Virginia.

Con un ejemplo muy fácil de comprender, Virginia le describió la diferencia entre especialización social y técnica: el disquete. Cada producto y servicio está ahí para resolver un problema, o para satisfacer una determinada necesidad, y detrás de ella siempre hay una constante necesidad básica, es

decir, que siempre ha existido y seguirá existiendo en el futuro.

Un disquete, por ejemplo, se utilizó en los tiempos originarios de informatización para almacenar datos y hacerlos transportables fuera de las redes. Detrás de esto existía la necesidad básica de información y derivado de ello, el intercambio y almacenamiento de datos, para lo cual en ese entonces solo se podía usar papel, "telex" o telefax. Los primeros PC y sistemas de escritura funcionaban con enormes disquetes blandos, que más tarde tuvieron que dar paso a los disquetes más robustos de 3,5 pulgadas. Estos a su vez, de manera lenta pero segura hicieron espacio para el CD, el DVD y el "memory stick". Pero incluso eso terminó rápidamente.

El transporte de datos se ha realizado ya durante mucho tiempo a través de Internet, lo que también ha resuelto el problema del almacenamiento y la disponibilidad total de datos. Estos datos provienen desde una "nube" y aparecen casi por arte de magia en diferentes plataformas como PC, computador portátil, tableta o teléfono inteligente, pudiendo actualizarse y sincronizarse.

Cualquiera que se haya especializado en disquetes, inevitablemente se habría quedado atrás. Aquellos que se concentraron en la necesidad básica subyacente (almacenar y transportar datos) pudieron ponerse a la vanguardia de estos desarrollos, porque tuvieron una comprensión completamente diferente de su campo de negocios y, por lo tanto, un comportamiento de innovación completamente diferente.

Con el tocadiscos fue parecido.

—Entonces, el factor decisivo de mi posicionamiento será la forma de resolver integralmente un problema mal resuelto en el mundo de la sustentabilidad—argumentó Artenea.

—No solo eso. También debe existir suficiente demanda para que sea viable—aclaró Virginia.

—Por supuesto.

Virginia bebió un largo sorbo de agua y estableció:

—Bien, Artenea, ya estás terminando tu última etapa y ya debieras tener en gran medida dilucidado lo que haces bien, lo que quieres hacer con ello, así como dónde realizar eso que haces mejor que otros. Con ello, ya tienes la base más importante para tu marketing personal.

—Efectivamente, estoy a unos pasos de dar los últimos pasos hacia mi trabajo soñado. En paralelo he ido definiendo mi perfil en una mezcla de racionalidad e intuición, pero no lo he puesto por escrito—dijo Artenea.

—Mientras trabajas en tu perfil, debieras intentar observarte a través de los ojos y piel de tu potencial empleador, o de tus clientes, en caso que decides ir por ese camino. Es importante que te plantees, poniéndote en los zapatos de ellos, qué se preguntarán:

- ¿Qué me sirve de esta candidata?
- ¿Qué requiero para el puesto?
- ¿Qué quiero alcanzar a través de ese cargo?
- ¿Qué problemas poseo y podría resolver con esta candidata?
- ¿Qué encuentro bueno en esta persona?
- ¿Qué tipo de colaboradores deseo?

—¿Cuándo haya respondido estas preguntas, estaré mejor preparada para ajustar mi perfil a los deseos y necesidades del potencial empleador, o incluso los grupos objetivo a los que apuntaré?—consultó Artenea.

—¿Grupos objetivo?—preguntó Virginia, quien hasta ahora casi no había utilizado esa terminología con Artenea.

—Pues sí, así como se vislumbra, será más de uno, y muy distintos entre sí. Pero no quiero contarte aún, estoy tallando los detalles—señaló Artenea algo nerviosa.

—Entonces seré paciente, pero ya me entró una curiosidad felina—respondió Virginia.

Luego continuó:

—Si posees dificultades en responder las preguntas anteriores poniéndote en el lugar del empleador..., o de los grupos objetivo, deberás recabar más informaciones e investigar más.

—Me queda muy claro, y con base en ello le doy una buena pulida a mi perfil y defino las metas para mi marketing personal en el corto y largo plazo, acerca de mis funciones y cómo reconocer de que realmente he alcanzado esos objetivos —respondió Artenea, demostrando que en el tema marketing se sentía como en casa.

—¿Y qué tienes pensado, cómo vas a mostrar para lo que eres realmente buena?—indagó Virginia.

—Tengo documentación de respaldo de varios de mis éxitos del pasado, a pesar de que mis jefes de entonces le hayan bajado el perfil a mi gestión, o se hayan atribuido ellos los logros. Conseguí ahorros significativos y demostrables en un proyecto de mi penúltimo empleador, así como una excelente relación con varios círculos de clientes. Hay más..., sobre todo en proyectos ejecutados, pero lo estoy plasmando todo en forma resumida en mi propia web, que está bien avanzada "tras bambalinas", ya que no la he publicado aún.

—¡Qué moderna! ¿Eso tiene un costo?—preguntó Virginia.

—En mi caso no, hay plataformas gratuitas con plantillas ya establecidas y no puedo subir muchos archivos pesados, pero cumplirá el objetivo—aclaró Artenea.

—¿Y en cuanto a tu documentación para postulaciones, ya modernizaste tu currículo vitae tabulado?

—Sí, pero además he definido lo importante. Para todas las postulaciones que llegue a realizar, enviaré la documentación completa pero compacta. Otros documentos, los podrán descargar de mi web con la clave que enviaré en las

postulaciones.

—Pero más importante que sean completas es que sean significativas, es decir, que cumplan con lo requerido para el puesto de trabajo. La primera revisión que se hará, es si realmente acompañaste todos los documentos solicitados, después revisarán su contenido. Eso cobra mayor importancia para puestos de trabajo con muchos postulantes, donde los seleccionadores filtran postulaciones bajo ese primer criterio —explicó Virginia.

—Pero supongo, que tampoco debe ser muy voluminosa o pomposa, ya que siempre hay alguien que debe revisarla—comentó Artenea.

—Así es, por eso, encontré muy buena idea lo de tu web.

—Y ojo con la ortografía, incluso los errores de digitación, a lo que muchos candidatos no prestan suficiente atención.

—Oh, sí, es fácil caer en el error. Igual paso por un corrector los documentos creados por mí—comentó Artenea.

La "red de contactos" es una Vitamina B como instrumento de marketing personal. El gestionar una red de contactos significa crear una red de personas que sean interesantes y puedan apoyar. Es relevante el actualizar los datos de estas personas con regularidad. Este es uno de los factores realmente importantes en el marketing personal. Un factor de éxito es conocer a la persona correcta, para activar una comunicación en el momento correcto. Así es que es valioso mantener vigente esa red, no solo como contactarlos, sino en lo que trabajan en la actualidad, que hacen, que redes de contactos podrían poseer ellos y que podrían ser útiles en el marco de la búsqueda de la profesión soñada. No es aconsejable limitarse a las personas que ya se conocen desde hace mucho tiempo, sino también a aquellas que sería recomendable conocer, o al menos, entrar en contacto con ellas.

—¿Hablaste con otras personas de tus éxitos?

—En forma dosificada, ya que aún no he querido hablar con medio mundo acerca de mis ideas. Solo de manera más dirigida —señaló Artenea.

—¿Pero no pensaste en qué personas que hoy no conoces, podrías intentar conocer, ya que podrían ayudarte a la concreción de tu trabajo soñado?—aguijoneó Virginia.

—¿Qué opinas, dónde las encuentro, o cómo puedo lograr conocerlas?

—¡Eso no te lo puedo responder, porque no sé qué ronda en tu mente acerca de ese misterioso proyecto que aún no me quisiste presentar!—respondió Virginia.

—¡Es que es sorpresa, si me resulta redondear bien la idea! Lo único que te puedo adelantar, es que no tendré que estar postulando a través de los canales habituales, y tampoco con empresas de reclutamiento—explicó Artenea.

—¿Pero qué te falta?

—Algunos buenos contactos en unos temas específicos, pero la verdad, es que no sé bien cómo abordarlos.

—¿Sabes quiénes son, pero no tienes línea directa? ¿A eso te refieres?—insistió Virginia.

—Se hacen los mochos—dijo Artenea, algo sonrojada, ya que no se lo había mencionado desde el principio de esta parte de la conversación.

—¿Se hacen los mochos? ¿Qué quieres decir?

—Esa expresión se me pegó en una época en que viajaba seguido a la Patagonia—señaló Artenea.

—¿Pero qué significa?

—Los mochos son animales vacunos que carecen de cuernos, lo cual dificulta la tarea del enlazador para atraparlos por los cuernos—explicó Artenea.

—Ah, esas personas te eluden entonces—dijo Virginia.

—En realidad no, más bien no sé bien cómo llegar a ellas y tampoco conozco a quienes las conocen bien.

—Realiza un intento honesto de contacto directo con la persona desconocida de menor impacto en tu proyecto. En esto no hay nada de malo, mientras no te comportes como una hipócrita y faltes a la verdad—la desafió Virginia.

—¿Pero qué le digo, con qué argumento?

—Si esa persona es parte de tu plan, es porque tiene algo que ofrecer que tú necesitas. ¿Qué podría requerir de ti? Eso puede ser en el marco de tu proyecto, o en otro ámbito—explicó Virginia.

—¡Una situación gana-ganar!—exclamó Artenea.

—Pues sí, de que las partes involucradas se vean beneficiadas. Debes poseer claridad, que esta situación también puede ser al revés en el futuro. Por ello es importante gestionar bien la reciprocidad en la creación de nuevas redes de contacto—expresó Virginia.

—Comprendo cada vez mejor tu tela de araña de interconexiones: Una gran red debeirla construye ofreciendo primero mis servicios a los demás y, al hacerlo, ganando su interés con mi estrategia de posicionamiento. Esta será la base para generar confianza y crear una plataforma para que ellos inviertan en mí de forma correlativa, de manera que se convierta en una situación en la que todos salgan ganando.

—En efecto. Incluso, vamos un paso más allá: No busques solo empleadores, interesados o clientes que se ajusten a lo que tú puedes hacer con tus fortalezas. Busca a quienes se adapten a ti tal y como eres, por supuesto, cautivados por tus virtudes.

—Espléndido, gracias, intuyo por dónde va la cosa...

—¡Me alegro, ya me sorprenderé con tu —hasta ahora—insondable idea!

Marketing personal significa, que las prestaciones de alguien “sean apetitosas” para su grupo objetivo o un empleador. Quien trabaje como persona asalariada, su grupo objetivo son las jefaturas superiores a su cargo, pero también algunos colegas o proveedores claves.

Pero si se trata de una persona autónoma o emprendedora, deben ser ojalá fascinantes para sus clientes, pacientes, espectadores, etc. Hoy ya no es suficiente prestar un buen servicio o entregar un buen producto, sino también es imprescindible saber “venderlo”. Gracias al marketing personal de posicionamiento, las personas mejoran la presentación de ellas mismas, de sus virtudes diferenciadoras y su manera de ser, así como las condiciones en general.

Juntos somos fuertes

"Hay que trabajar con las personas adecuadas, respetarlas y motivarlas. El éxito duradero sólo es posible en equipo"

La sinergia en un sistema se produce, cuando los efectos de los elementos individuales cambian debido a la presencia de otros elementos. En un equipo de personas, los elementos son los miembros del equipo. Los efectos son, entre otros, la calidad y la cantidad del rendimiento de los individuos en diferentes áreas.

—En caso de que aún te cueste un poco de trabajo realizarlo sola, o bien, tienes la sensación que te falta algo de seguridad para dar los pasos decisivos, una alternativa bastante eficaz y que puede contribuir bastante, es unirse a un “equipo para el éxito”—le señaló Virginia.

—Ya tengo uno, junto a ti y Paolo, a veces también Ana—respondió Artenea.

—Más bien me refiero a un grupo de —idealmente— cuatro a seis personas bien distintas, las cuales interactúan con alguna regularidad, ya sea de manera presencial, virtual o ambas, apoyándose en la realización de sus metas.

—¿Grupos de autoayuda?

—No, no, no, al menos no lo que se entiende por ello habitualmente. Más bien se trata de un equipo creado solo para lograr objetivos individuales, que debe trabajar metódicamente en apoyarse mutuamente en los avances. Más allá de los logros personales, la meta del equipo para el éxito es tener éxito. Puedes unirte a grupos existentes.

—No conozco ninguno—respondió Artenea, algo desconfiada de la utilidad de participar en un grupo así.

—¿Pero se puede formar uno?—preguntó Paolo, que esa tarde se les había sumado en casa de Virginia.

—Pero por supuesto. De hecho nacen de esa manera. Las metas de los demás integrantes no necesariamente tienen que ser acerca del trabajo. Claramente podrías intentar organizar un grupo de personas, quienes también estén buscando con intensidad la realización de algún sueño o una meta. Las principales ventajas son el beneficio, la motivación, enriquecimiento y acicate mutuos, así como la ampliación de la red de contactos—explicó Virginia.

—¡Obvio que podemos formar uno! Creo que tú y yo conocemos a algunas personas que están intentando lograr metas de distinta índole—señaló Paolo.

—¿También si los objetivos individuales son radicalmente distintos?—preguntó Artenea.

—Desde luego, ya que si todos buscaran el mismo objetivo, ya sería otro tipo de equipo de trabajo. Si se deciden, les recomiendo que los encuentros del equipo siempre se desarrollen de acuerdo al mismo esquema—señaló Virginia.

—¿Y cómo debería ser ese esquema?—quiso saber Paolo.

—Cumpliendo algunas fases. La de entrada, que comienza con una actualización de la situación de cada uno de los integrantes, así como el resultado de los pasos ya realizados por cada cual—señaló Virginia.

—¿Dónde se encuentran actualmente en el camino de concreción de su meta?—preguntó Artenea.

—Efectivamente. ¿Qué alcanzaron? ¿Qué éxitos de avance tuvieron? ¿En qué están estancados? ¿Qué los tiene contentos y qué no?—explicó Virginia.

—¿Qué viene después? Lo quisiera saber, porque en cada una de esas preguntas multiplicadas por cuatro o cinco personas, vamos a estar un par de horas—puntualizó Paolo.

—Esa es la primera vuelta, para conocerse mejor y sensibilizarse acerca de la situación de los demás. Con ese panorama, en el siguiente encuentro será relevante centrarse en lo que está atascado cada uno de los integrantes, sus cuellos de botella. En dilucidar qué informaciones o apoyo requieren para seguir avanzando—expuso Virginia.

—¿Ahí se produciría una especie de tormenta de ideas?—preguntó Artenea.

—Una o más. Según la dinámica grupal y la complejidad de la situación de los participantes, puede extenderse a dos o tres reuniones—señaló Virginia.

—¿Y cuándo ya se hayan reunido hartas buenas ideas para todos, se discute un plan de acción?—consultó Paolo.

—En efecto, entonces se definen los siguientes pasos, que cada cual debiera dar en el próximo tiempo. Es importante, en lo posible, ponerle plazos concretos de realización a cada paso parcial. Por supuesto se encontrarán con imponderables e imprevistos, pero ello no debieran alejarse de la planificación—aclaró Virginia.

—Cada gran acontecimiento, antes de convertirse en realidad, fue pensado—señaló Artenea con algo de humor, dándose aires

de filósofa.

Posteriormente, continuaron dilucidando dudas cómo optimizar una reunión de ese tipo. En ese contexto, Artenea dio algunas luces adicionales acerca de su "proyecto sorpresa", que no guardaba relación con volver a emplearse. Más bien apuntaba al desarrollo de un modelo de trabajo sistémico que en su forma, ella sentía de que era totalmente único en su forma, pero utilizando innovaciones y metodologías ya existentes, interconectándolas de manera distinta.

Debido a ello, a Virginia le pareció procedente ilustrarlos más acerca de un método de cooperación estratégica.

Se puede cooperar con los objetivos más diversos. Con demasiada frecuencia, el objetivo es el propio beneficio de los cooperantes. La estrategia de Wolfgang Mewes recomienda un enfoque diferente: el objetivo debe ser aumentar el beneficio para un grupo objetivo específico. Y la forma más fácil de hacerlo es abordar un gran problema actual de este grupo objetivo. Cuanto más urgente sea el problema, mayor será la necesidad del grupo objetivo y mayor el número de unidades en las que se puede vender la solución del problema. Y a través del número de unidades, el beneficio propio aumenta automáticamente, como consecuencia. Esta vía indirecta para el beneficio de los cooperantes es más elegante que la directa y tiene menos efectos secundarios negativos.

—¿Entonces una cooperación estratégica y especialización van de la mano?—preguntó Paolo.

—Lo pondré de otra manera: Mayor especialización e incluso posicionamiento necesita y permite una mayor cooperación. Si en ese proyecto de Artenea no existen verdaderos especialistas, será muy dudoso alcanzar un máximo rendimiento. ¿Por qué? Hoy en día solo se demandan las mejores prestaciones. Todo el mundo quiere la mejor solución, las soluciones mediocres no

edhieren adeptos duraderos, solo encuentran estrellas fugaces.

—Salvo quienes le compren pseudo-soluciones a muchos políticos demagogos o populistas—interrumpió Paolo.

—Son plaga, te lo dice alguien que estuvo adentro. También construyen imágenes y caricaturas del "enemigo" y es el método más eficaz para manipular a las masas ignorantes o con miopía ideológica. Pero eso de la política es harina de otro costal. ¡Volvamos a lo nuestro—señaló Virginia.

—De acuerdo, disculpa, me brotó muy espontáneamente por lo revuelto que está todo en ese sentido—respondió Paolo.

—Bien, sigamos. Si Artenea no logra afinar con otros participantes el propio rendimiento máximo, no encajará en los procesos, intereses y sistemas existentes. Solo a través de la cooperación con otros participantes, cada uno como uno de los mejores especialistas en su campo, se puede garantizar que no se realice o produzca algo ajeno a la verdadera demanda.

—¿Entonces, como ya me habías planteado en otras situaciones, la dinámica de grupo aumenta el impacto de cada uno de manera individual?—inquirió Artenea.

—Es correcto. Pero el objetivo determina hacia dónde va el desarrollo: En el marco de una meta negativa, por ejemplo un objetivo criminal, el grupo se desarrollará hacia lo negativo, una meta teórica en dirección a lo teórico, bajo el alero de un objetivo práctico-positivo en un sentido práctico-positivo—explicó Virginia.

—Por lo tanto, entonces deberé pensar cuidadosamente en el objetivo que debe trabajar el grupo de cooperación—afirmó Artenea.

—Efectivamente. Tu fuerza de voluntad puede llegar a ser un don y si logras encenderla en otros, en el grupo, en el sistema, se podrá convertir en una nueva creación. En cuanto las acciones de grupo sigan su curso, automáticamente surgirán reacciones en cadena y los efectos podrán adquirir un

impulso propio—señaló Virginia.

—¿Algo así como cuando lanzamos una piedra al agua, las consecuencias, quiero decir las olas que se extienden, ya no pueden ser controladas por nosotros?—preguntó Paolo.

—Buen ejemplo, lo usaré en el futuro. ¡Gracias! Lo que sucede, es que cuando establecemos una cooperación, tenemos la libertad de fijar un objetivo en común. Esto tiene consecuencias incalculables. La elección del objetivo determina si un grupo llega a existir, si tiene éxito y si los efectos son positivos para los demás, o definitivamente no lo son—aclaró Virginia.

—Entonces, en principio, el éxito no dice nada sobre si tenemos un impacto positivo o negativo en nuestro entorno. Especialmente si llegara a formar un grupo de cooperación, primeramente debería ocuparme del objetivo común acordado, porque mi propio impacto con mis fortalezas, se amplificará con la dinámica del grupo—dedujo Artenea.

—Como un rayo láser, los pensamientos y las acciones de cada uno de los participantes se van a unir y lograremos un efecto mucho mayor que el que cualquiera de nosotros podría tener por sí solo. El objetivo será el foco de nuestra agrupación—reflexionó Paolo.

—Correcto. Si se ajusta mal, difícilmente se puede corregir después—dijo Virginia.

—¿Lograremos dijiste, nosotros, nuestra agrupación? ¿Me vas a acompañar en esta aventura que estoy esbozando iniciar?—escudriñó Artenea, mirando a Paolo con cierta ternura.

—Te responderé como Principito: "Eres responsable para siempre de lo que has domesticado"—respondió Paolo.

—Es temprano aún, pero voy por una copa de champaña ¿quieren una?—preguntó Virginia, escurriéndose de esa parte de la conversación.

Ex profeso dejó que transcurrieran 15 minutos y Virginia regresó con tres copas servidas.

—Lo bajaré desde las estrellas al mundo terrenal. El éxito no llega sin el apoyo del exterior. Pero en el entorno, uno puede recibir apoyo de las más diversas fuerzas. A través de la propia meta, uno atrae a una u otra fuerza—retomó Virginia.

—¿Algún ejemplo?—preguntó Paolo.

—Hmmm, se me ocurre uno, quizás no es el arquetipo más moral, pero a pesar de lo extremo resulta ser muy gráfico e ilustrativo para comprender de qué principio se trata—explicó Virginia.

—¡Dale no más!—dijo Artenea.

—Bien, ahí voy...: Si alguien tiene un objetivo criminal y establece una cooperación con esta intención, entonces se crea una organización criminal. ¿Cierto? Esta organización luego desarrolla su propia vida, de la que todos los miembros, incluido el jefe, ya no pueden escapar. El jefe de la mafia puede, en determinadas circunstancias, abandonar las estructuras que ha creado, pero no puede conseguir que toda la organización desista de sus actividades delictivas. Un modelo quizás reiterativo lo pueden encontrar en los carteles del narcotráfico. Si ese líder mafioso ya no quiere serlo, alguien más encontrará rápidamente la manera de llenar el vacío. Lo mismo ocurre, por supuesto, con las cooperaciones que se dedican a un objetivo positivo.

—Entonces, ¿si logro crear un modelo de cooperación sistémico exitoso en temas de sustentabilidad, en algún momento la dinámica puede llegar a ser tan potente, que mi presencia no necesariamente será imprescindible?—preguntó Artenea.

—Tal cual, siempre que se mantenga el objetivo común, la complementariedad de las fortalezas de los miembros y no desviándose de lo medular, que es centrarse en los beneficios

para el grupo destinatario. Así, el grupo de cooperación se seguirá situando en un rumbo positivo, realista y eficaz—argumentó Virginia.

—Eso amerita buena voluntad, incluso una parada filantrópica de las partes—comentó Paolo.

—¡Cuidado! No basta la buena voluntad. De hecho, se desperdicia mucha buena voluntad cuando la cooperación no funciona. Muchos idealistas quieren realizar sus conceptos en cooperación con otros. Pero si lo hacen de forma equivocada, la buena voluntad se desperdicia y lo que queda es la decepción—resaltó Virginia.

—¿Entonces?

—Cuanto más autocrítico es el filántropo altruista al examinar sus propias acciones, más claramente se dará cuenta de que, sea o no consciente de ello, él mismo obtiene ventajas de todo lo que hace en beneficio de los demás.

—Sigo sin comprender—insistió Paolo.

—A ver... Quien hace la exigencia de que se actúe de forma altruista, consigue en el mejor de los casos que se supriman las intenciones egoístas. Sin embargo, casi siempre el resultado es la hipocresía. Es mejor tomarse las propias necesidades tan en serio como las de los demás y buscar la manera de satisfacer ambas. En el análisis transaccional, el objetivo es una situación en la que todos salgan ganando: Tanto yo como los demás deberíamos ganar. Esto requiere creatividad, pero vale la pena el esfuerzo—aclaró Virginia.

—Ahora lo veo. La estrategia de cooperación que propones no tendrá éxito por un golpe de suerte, sino porque nos pide que aumentemos los beneficios para los demás.

—Exacto. Otros ya lo han hecho antes. La genialidad es que esta metodología estratégica logrará que, si se centran en la solución de un problema para el grupo objetivo, serán reconocidos y respetados por ellos como solucionadores

de problemas—ratificó Virginia.

—Yo ya lo tengo demasiado claro. Combinando todos los elementos de nuestra estrategia, conseguiríamos aumentar enormemente el beneficio para el grupo objetivo con el menor esfuerzo propio. Concentración de fuerzas en el punto más efectivo. No solo nuestras propias fuerzas, sino las de todos del grupo de cooperación—expresó Artenea.

Cuanto más candente sea el problema, mayor será el reconocimiento y, por tanto, el propio beneficio. Esta metodología hace transparentes las conexiones, que no hacen que el comportamiento moral parezca ajeno al mundo. Desde este punto de vista, la moralidad ya no se ve como lo opuesto a la astucia, sino como un requisito para poder perseguir los propios intereses de forma coherente y a largo plazo, sin que queden heridos en el camino. Es como la persona más sabia que no quiere obtener el máximo solo para sí misma en todo momento y lugar, es decir, que cede, produce efectos secundarios sutiles y positivos que le empujan hacia adelante.

En nuestro desarrollo profesional también tienen lugar procesos bastante similares. Ante la libertad de las múltiples posibilidades, perdemos rápidamente la orientación. Solo cuando nos asentamos en un determinado campo laboral tras una fase de conocimiento de nuestras propias capacidades, cuando nos hemos concentrado en resolver un determinado problema de un grupo objetivo concreto, llegan los éxitos. Y con ello la posibilidad de integrarse cada vez mejor en el entorno.

También en la cooperación hay que pasar rápidamente de la euforia de la primera fase, de embriagarse con las capacidades y posibilidades del grupo, a centrarse en un grupo objetivo y en un problema actual y central. De lo contrario, la creatividad que surge en el grupo se desborda en todas las direcciones sin aportar éxito.

Los éxitos rápidos son necesarios para que el grupo no se disperse con la misma rapidez. En muchas reuniones se discute, negocia y crea sin parar, pero después, cuando todo el mundo vuelve a su vida cotidiana, suele aparecer la desilusión. Todos hemos tenido la experiencia de que en los grupos se habla mucho, pero luego no se hace nada. Esto nos ha vuelto a todos cínicos hasta cierto punto. Hay una tendencia a esperar y ver, a dejar que otros den el primer paso. Y a menudo resulta que, una vez más, no hubo más que gastos y pérdida de tiempo.

El requisito previo para lograr un éxito rápido son objetivos claros y alcanzables que no solo estimulen la imaginación, sino que también permitan dar pasos concretos hacia la consecución de los objetivos.

—¿Entonces la armonía espiritual entre los socios de la cooperación es más importante que los medios o recursos que cada uno aporta?—preguntó Artenea.

—Pienso que la comprensión y la simpatía mutuas son más importantes que cualquier beneficio material, que un miembro puede aportar. Pero a la vez es importante, de que la tarea y el objetivo del grupo de cooperación sean determinados por quien lo inicia, no por los demás miembros.—opinó Virginia.

—¿Pero eso no suena un tanto antidemocrático?—quiso saber Paolo.

—Así suena, efectivamente, pero es absolutamente necesario. Todo puede ser discutido, pero cualquiera que cuestione el objetivo, destruye los cimientos del grupo. El objetivo es el grano de arena alrededor del cual se desarrollará la perla—respondió Virginia.

—Tiendo coincidir contigo, Virginia, ya que los que estén interesados en nuestro objetivo se sentirán atraídos; los que no, se alejarán. El atractivo del objetivo será, pues, la causa más

importante del crecimiento de nuestro grupo de cooperación. Claro está, si toda esta idea se materializa. Si el objetivo es la solución de un problema permanente de un grupo objetivo, entonces en el grupo podremos trabajar juntos y con éxito durante mucho tiempo—afirmó Artenea.

Vuelo de aproximación

"El sentido de la apertura y la honestidad en el trato de las personas, es no dejar nunca que se llegue al punto de tener que sobreponerse a ellas"

A propósito de la idea de Virginia acerca de "equipos para el éxito", Artenea y Paolo habían logrado reunir a un grupo de personas, de las cuales solo conocían a una de ellas, quien a su vez trajo a otra, y esa a otras dos hasta completar seis. Nada mal. Después de presentarse vagamente, de pronto se adentraron en una catarsis a ratos despiadada debido a su crudeza.

—Por supuesto que eres popular entre tus amigos siempre que dejes fluir tu apoyo emocional de forma incondicional—dijo Rufino, el dueño de casa.

—Y de paso refuerces a todos los que han vuelto a destrozar su relación sin más ayuda que el verdadero culpable, que es

su malvada ex pareja, sin esperar que los demás te den apoyo emocional incluso en situaciones difíciles—interrumpió Olivia.

—Por supuesto, eres deseada en una relación de pareja mientras dejes que burbujee tu amor, para cumplir con ese rol de pareja soñada, que el otro ha ideado para ti como director —en la vida cotidiana, en el sexo y en los eventos sociales—agregó Priscila.

—Tienes razón, la vida cotidiana se convierte en un escenario, las personas se convierten en actores, porque no tratan de hacer lo que está en sí mismos, sino lo que creen que tienen que hacer por los demás para ser reconocidos por ellos—señaló Eliseo.

—¿Es decir, manifiestan más de lo que realmente actúan? ¿Pero qué pasa si un día tu cuenta de emociones está vacía? Cuando te sientas agotado y ya no puedas pagar en la moneda que se espera—quiso saber Paolo.

—Muy válido, ya que para muchas personas es un momento amargo, porque se dan cuenta de que el afecto era solo por su comportamiento, no por ellos mismos—replicó Eliseo.

—Aquí me tienes, que he dedicado toda mi vida a mi marido y ha renunciado a cualquier actividad profesional, hasta que él se lía con una joven triunfadora y solo me comenta: "¡Necesito una pareja a mi altura!"—manifestó Olivia, con un tono que entremezclaba angustia y rabia.

Sin permitir que alguien siquiera comentara lo que Olivia había soltado como un misil, a su vez Rufino expulsó todo su rencor:

—Por este lado otra situación, ahora del trabajo, donde este jefe de proyecto quien les habla, ha arruinado parte de su vida personal trabajando horas extras, solo para escuchar decir a su jefe, de que no puede tener a un director de proyecto propenso al estrés.

Se produjo una pausa, nadie quería realmente dar seguimiento a los temas casi regurgitados. Miraron a Artenea, a Paolo, así como a una señora ya bastante mayor que lo demás, esperando escuchar lo que tenían que decir. Fue Priscila quien rompió el hielo:

—Y bueno, aquí tienen a una viuda que se ha roto el lomo por largos años, que tuvo sus romances sin que prosperaran realmente. Asimismo, erradamente, pero con mucho amor, he mimado a mi único hijo hasta los 42 años. ¡Ya es muy mayor! Lo apoyé siempre con grandes inyecciones económicas, solo para tener que escuchar de ese mismo hijo ahora que cumplí 63 años, con la aparición de cierta fragilidad de salud, una frase lapidaria "¡No soy tu enfermero después de todo!"

Artenea pensaba que se daba una gran paradoja con estas personas, ya que cuanto más habían hecho para ser amados por los demás y renunciado a ellos mismos, tanto menos habían conseguido ese objetivo. Aquí observaba, de que los excesivamente generosos emocionalmente, más bien eran despreciados que apreciados. Se les explotaba, no se les respetaba. ¿Cómo había sido en el caso de ella? Recordaba dolores de esa naturaleza en su pasado reciente, pero sentía haberlos superado en buena medida. ¿Y cómo se sentiría Paolo con las declaraciones de estos cuasi desconocidos?

Cuando Artenea levantó la mano pidiendo la palabra, las miradas de los demás se clavaron en ella, esperando una nueva erupción.

—Es diferente cuando se logra avanzar hacia una armonía con uno mismo. También he vivido situaciones desagradables y difíciles en el pasado, pero hoy las he superado bastante bien. Reconozco, que en muchas cosas fingía para ganarme el respeto, pero solo lograba que fuese imposible: aunque lo consiguiera a ratos, significaba que era para otra persona, la que hacía que creyeran que era! Hoy ya no soy la persona agradable solamente, también puedo mostrar mis asperezas.

Entonces, a veces cumpliré las expectativas de los demás porque coinciden con mis convicciones; y en otras las violaré porque tendría que doblegarme para hacerlo. Esa comodidad o temor, según el caso, ya no me la aceptaré a mí misma. Seré respetuosa, pero honesta.

Paolo la observó con admiración. Tragó saliva y sacó el habla. No la del psicólogo, sino del hombre, mientras paseaba su mirada como un "scanner" por las expresiones de los demás:

—Pero con el mismo método —diciendo lo que piensas — también encontrarás amigos. Los que te dan su afecto, incluso cuando eres sincero, se refieren a ti con franqueza, y no a tu fachada. Tal afecto refresca tu corazón. Fue así también, como me enamoré de esta mujer que brilla como un diamante recién pulido. Estoy seguro, de que en estas reuniones con ustedes, Artenea mostrará sus verdaderos puntos fuertes, será creíble y atractiva, y les aseguro de que a pesar de algunos atascaderos que aún posee, no descubrirán en ella a una marioneta anémica.

Ya no era el primer silencio que se producía en el grupo. Pero era distinto, no solo por la cara color tomate de Artenea, sino porque en el ambiente se percibía una menor amargura, como quien apaga el fuego a la leche hirviendo. Ella miró a Paolo con dulzura. No sabía si saltar de su asiento para abrazarlo y besarle, o esconderse en el humo del fuego que Paolo había avivado. Entonces, Artenea tomó nuevamente la iniciativa:

—Por lo que he deducido en este poco tiempo que hemos compartido, tengo algunas dudas. ¿Es acaso la meta de cada uno de ustedes ganar más afecto de otras personas? ¿Es por eso que estamos acá? Pero, ¿el afecto de quién necesitan ustedes, para poder vivir una vida plena? ¿Y cómo pueden ganar este afecto? Se los pregunto, porque en mi caso y se los digo desde ya, mi meta en este trabajo en equipo es lograr crear nuevos nexos, que me ayuden para llegar a ciertas personas a las cuales hoy no tengo línea directa, ojalá mejorar mis ideas acerca de un

proyecto laboral que poseo. Digo..., poseemos.

—En verdad, Artenea, agradezco que hayas dado el impulso de plantear esas dudas. Pienso que la mayoría de nosotros entramos a esta reunión y sentimos la oportunidad de soltar algunas frustraciones. Pero ciertamente tenemos metas, al menos yo—comentó Eliseo.

—¿Cuál meta?—preguntó Artenea.

—Recocojo el guante. Yo si tengo como meta lograr mayor afecto, pero no me ha ido tan bien, ya que en tiempos de maximización compulsiva, en la gente se extiende la idea de que hay que ganarse la gracia del mayor número de personas posible. Se desatan verdaderos concursos de popularidad en redes sociales diversas, pero con la dualidad nostálgica de un mundo analógico a la espera de que nos cuenten las cosas. Coleccionan amigos como antes coleccionabas discos de vinilo, monedas o sellos, según el lema: "¡Lo que cuenta es la cantidad!"—señaló Eliseo.

—Pero no caigas en ese sistema—le respondió Paolo a Eliseo. Luego prosiguió: "si sigues ese juego de intentar conquistar la amistad de los demás mediante un comportamiento que solo sirve para obtener su simpatía, estarás construyendo tus nuevas amistades sobre un colchón de espuma barata, renunciando a tu individualidad".

—Opino igual, no te sometás a las expectativas ajenas, generalmente al gusto de las masas. A mí me sucedió y me angustió cuando mi marido me abandonó, pero logré salir de ese círculo vicioso decidiéndome a ser más auténtica, aunque a algunos les cayera mal—expuso Olivia.

—Quizás lo expresé mal, más bien he buscado de manera un tanto errante el reconocimiento, más que el afecto—aclaró Eliseo.

—Me alegro de que lo digas tan claramente, Olivia, ya que las amistades construidas sobre las apariencias solo pueden ser amistades simuladas, aunque reconozco que por necesidad

afectiva también caigo un poco en eso—comentó Priscila.

—Así es, el afecto no se refiere a una persona como individuo, sino a la imagen que pinta de sí misma—agregó Olivia.

—Tienen razón, los que se van de vacaciones una vez por año a los lejanos e inexplorados países asiáticos o africanos, en las redes sociales pretenden ser el nuevo Marco Polo—opinó Rufino.

—Es más, los que leen de vez en cuando un libro se las dan de críticos literarios, realizando verdaderos ensayos, como si fuesen Gottfried Benn, Proust, Borges, Valéry, Auden o Mandelstam—añadió Eliseo con cierto sarcasmo.

—Ya que estamos chismorreando y para terminar, no puedo dejar de mencionar a los recién egresados de algún estudio de posgrado en negocios o finanzas, los que se presentan a sí mismos como hermanos espirituales de legendarios directivos empresariales como Carly Fiorina, Elon Musk, Andrea Jung o Jeff Bazos. La presentación de la propia persona se convierte en un simulacro—complementó Paolo, utilizando un tono y gesticulación, como para cerrar el tema de los ejemplos y la crítica.

—Pero, ¿cómo se supone que las auto-descripciones superficiales conduzcan a relaciones profundas?—preguntó Artenea, enganchando con la insinuación de Paolo.

—Pienso que solo los que son amigos de sí mismos pueden ser amigos de los demás. Solo quien se conoce y se acepta a sí mismo puede ser reconocido y aceptado por los demás—respondió Paolo de inmediato.

—La aprobación de los demás no sustituye a la aceptación de uno mismo—intervino Olivia. A continuación señaló, probablemente a partir de sus propias experiencias: "Las heridas narcisistas no se curan con un reconocimiento superficial. Y los que lo intenten entrarán en pánico y buscarán más y más amigos y nuevas parejas sexuales como le sucedió a "mi ex", como si fueran salvavidas, mientras siguen

hundiéndose en la duda.

—¡Si los demás supieran cómo soy realmente, quizás ya no les gustaría!—irrumpió Priscila.

—¿Por eso la máscara?—preguntó Artenea.

—Seguramente. Sobre todo porque a lo largo de los años, a pesar de que me las arreglé bastante bien, desarrollé una autoimagen como diciendo "¡No merezco el cariño!". Ello ha estropeado el disfrute del cariño, porque se instaló en mí el sabor rancio de la impostura—respondió Priscila.

—Cada ser humano es una creación maravillosa, tiene valor propio en el sentido más estricto. Yo he llegado a ese convencimiento, aunque más bien recientemente. También aprendí de que si realizaba mil sueños, no había logrado nada si eran los sueños de otros. Ahora quiero realizar un sueño, pero que sea mi propio sueño. Si voy por el camino correcto, estaré abriendo puertas para que se me cumplan otros, casi automáticamente. ¡Tú eres mayor, Priscila, pero estás totalmente a tiempo de enmendar ese rumbo!—le dijo Artenea.

—Oh, sí, y quiero colgarme de ello porque también me afecta y ansío cambiar en ese sentido. Es una gran verdad lo que dices, Artenea, solo esa aceptación me va a liberar de la compulsión de lograr algo constantemente, de tener algo o de impresionar a alguien—señaló Rufino.

—Me sumo. A partir de ahora, intentaré con fuerza de voluntad dejar de agudizar constantemente mis oídos para encontrar dónde escuchar los elogios de los demás, más bien para percibir mucho más la voz de mis propios sentimientos, y tomar decisiones coherentes—argumentó Eliseo.

—¡Vamos que se puede! Tampoco abriré constantemente los ojos para captar el asentimiento de los demás. Así, en el futuro, veré más claramente mis oportunidades de desarrollo y podré levantar las barreras que bloquean mi camino hacia mi individualidad consciente, pero también de volver a trabajar con éxito—declaró Olivia.

En alguna medida, todos esperaban que también Priscila se hubiese contagiado en este vuelco anímico. La mayoría ya se había decidido por algo que en el fondo todos sabían, pero negaban o reprimían de alguna manera. Estaban ahora más conscientes que antes.

Eso es precisamente lo que también distingue a las viejas buenas amistades: la otra persona te conoce tan bien como tú a ti mismo, te ha visto no solo triunfar, sino también perder, no solo rebosar de salud, sino también enfermar. Te toma como eres. Su afecto no es condicional. El amigo es aquel que lo sabe todo de ti, y que te quiere a pesar de ello.

—Porque la vida no es una campaña electoral. Y los amigos no son votantes indecisos. ¿No es cierto Priscila?—la incitó Artenea.

—Es verdad. Me han dado un gran impulso. Ya en este momento comencé a hacer las paces con mis demonios interiores que me susurran desde hace tanto tiempo que no soy lo suficientemente buena. Iré aceptando las heridas de mi vida como parte de mi personalidad, y haré lo posible para vivir con ellas en lugar de hacerlo contra ellas.

—Una gigantesca decisión, Priscila. Y se los digo ahora a todos basada en mi propia experiencia de evolución: si conocen mejor a la persona que realmente son, y además, se ven con benevolencia a pesar de todo el dolor, solo entonces serán capaces de crear la base para dar y recibir un afecto sincero—les dijo Artenea, mostrando toda su empatía, incluso liderazgo.

—¿Se puede ganar algo nuevo en la vida sin renunciar a algo viejo?—planteó Rufino como si fuese una gran encrucijada.

—Muy difícil. Pienso que cada decisión tiene un precio, y hay que pensar detenidamente: "¿Estoy dispuesta a pagar este precio?" En mi caso y según lo que decida finalmente, el precio podría llegar a ser la pérdida de seguridad financiera si en el futuro no poseo un salario estable—respondió Artenea.

—Opino igual. Puedes dejar tu trabajo en el acto, Rufino. Puede que incluso quieras hacerlo porque estás aburrido de tu trabajo, o porque —como ya nos relataste— tu jefe es un pesado. El precio: no solo te quitas de encima la situación frustrante donde te tratan de poco resistente al estrés, sino también la buena conversación diaria con tus mejores compañeros de trabajo, tus ingresos fijos y tu seguridad de planificación. Yo desde hace no mucho tomé una decisión de ese tipo, pero ya tengo la meta de lograr armar algo propio con un terreno que heredé—planteó Paolo.

—Yo ya me jubilé y tengo buenos ahorros, a pesar de mi hijo flojo y cuarentón. Puedo hacer mis maletas ahora mismo y emigrar. Tal vez siempre haya querido hacerlo, porque la mentalidad chilena cada vez me parece más negativa y polarizada. El menosprecio a los avances comparativos respecto de otros países de la región es ausente de sentido común, la polución en muchas ciudades, las reiteradas fallas en la calidad de la educación que nos azotan en el diario vivir, el centralismo psicológico y un creciente desarraigo espiritual y patriótico, me tienen cansada.

—¿Y cuál sería, según tú, el precio para emigrar?—preguntó Olivia.

—En lo positivo, dejar atrás lo ya mencionado, así como —por muy duro que suene— sacarme de encima a mi hijo mamón. En contrapartida, de estómago diría que alejarme de algunos buenos amigos, perder a mi genial dentista, las playas solitarias, los mariscos, la Patagonia y las maravillas de Atacama. Las empanadas, el "pastel de choclos" y la cazuela puedo cocinarlos en cualquier parte del mundo.

—¿Adónde emigrarías?—preguntó Artenea.

—Si me decido y realmente armo mi plan, mi meta más íntima sería radicarme en un pueblo como La Spezia o Portovenere en Liguria, no en Génova, porque lo encuentro demasiado grande y sucio. De esa región venían mis abuelos maternos. También

estaría a un paso de la Toscana y Cinque Terre, que son un sueño que solo conozco por reportajes en la TV. En una de esas, incluso encuentro a un marino genovés viudo o divorciado, con el que pueda navegar por los golfos cercanos.

El relato de los sueños de Priscila los sorprendió. Había sido como que de pronto hubiese brotado y florecido una semilla dormida por décadas. En eso irrumpió espontáneamente la profunda voz de Eliseo:

—¡Qué de aquí no salga! Yo podría terminar ahora mismo mi relación matrimonial de 20 años. Quizá a estas alturas solo la siento como leche pasteurizada y aburrimiento, sin posibilidades reales de revertir la situación. Pero desde hace rato ya he pensado en el precio, ya que no solo dejaría atrás el aburrimiento, sino que heriría terriblemente a mi esposa, y parte del precio asimismo sería el correr el riesgo de que me cancelen un "match" o me veten en "Tinder", o incluso, de que encuentre más parejas aburridas en el mercado de las citas.

Si bien la confesión de Eliseo sacó algunas risas, otros lo observaron con preocupación, ya que en el fondo, no había mucha sustancia de seriedad en lo expuesto. Tampoco si lo dicho era realmente así.

—Pero quien no está dispuesto a perder algo, tampoco puede ganar tanto. ¿Esa no puede ser tu meta más candente, que explique tu participación en este grupo?—inquirió Paolo.

—Tienes razón, Paolo, no es la razón por la cual estoy acá. Este tema de "los precios a pagar" ya lo he meditado hartito en los últimos años. Lo de mi esposa, para ser honesto, en realidad es justamente al revés. Yo soy quien la tiene aburrido, porque vivo investigando y hablando acerca de los temas que me son importantes. Tienen que ver con la producción libre de emisiones de carbono, soluciones agro-solares, utilización de biomasa, entre otros..., hmmm, no les voy a dar la lata—manifestó Eliseo.

—Comprendo que trates de evitar mostrarte en todo a buenas

y primeras, pero lo bueno es que recapacitaste rápido—apuntó Paolo.

Artenea había abierto sus oídos y mente al estado de alerta máxima. ¡Aquí había un diamante en bruto!—pensó.

—¿Pero decías que había otros precios a pagar en tu vida? ¿Son del trabajo?—"disparó" Artenea.

—Exactamente. Como no me atrevo a pagar el precio del cambio, he dejado que se mantenga lo que he etiquetado como correcto. Así me ha sucedido en sucesivos pésimos trabajos, solo porque no he querido pagar el precio de perder la supuesta seguridad. Por esto mismo, que me llamó mucho la atención de lo que contaste, Artenea, de la manera que fuiste logrando sobreponerte a eso—explicó Eliseo.

—¿Pero cuáles han sido esos trabajos pésimos?—preguntó Olivia, quitándole la pregunta de la boca a Artenea.

—He sido admirador de Alexander von Humboldt toda mi vida. Un hombre alarmantemente profético. Llevo 15 años trabajando en varias universidades como investigador asociado. Eso significa que mi sueldo lo pagan las empresas que poseen acuerdos con esas universidades. Pero mis trabajos no pueden haber estado más alejadas de la gran concatenación de causas y efectos que postulaba el científico alemán, donde ninguna sustancia, ninguna actividad puede considerarse aisladamente—explicó Eliseo.

—¿A qué te refieres con esa concatenación?—se adelantó esta vez Artenea.

—Para él, la naturaleza formaba una red en la que todo estaba conectado con todo lo demás. Más de 250 años después de su nacimiento, los botánicos estiman al viajero del mundo como pionero de la geografía vegetal, los idealistas lo estiman como luchador incansable por la "humanización general", los educadores resaltan al mecenas como promotor desinteresado de los jóvenes talentos, mientras los así llamados "verdes" lo elevan al podio como el primer ecologista. Lo elitista le era

ajeno.

—Tú casi que lo idolatras, mientras para mí es un desconocido. Solo he escuchado de la corriente de Humboldt—comentó Rufino.

—¿Me vas a pedir que les dé la lata?

—Pero trata de resumirle algo, no toda su biografía—dijo Paolo.

—No recuerdo el año exacto, pero nació por ahí por el año 1770 en Berlín y vivió 90 años, mucho para esa época. Nadie más ha marcado el mapa del mundo con su nombre de forma tan duradera: ya sea la corriente de Humboldt que ya mencionaste, el monte Pico Humboldt en Venezuela o el Pico Humboldt en Colorado, ciudades, distritos, colegios, casi 300 plantas y más de un centenar de animales conmemoran a este naturalista.

—Qué impresionante. ¿Y si pudieses apegarte a sus "alarmantes profecías" como recién dijiste, qué harías?—preguntó Artenea, a quien las pulsaciones por minuto habían subido por sobre el centenar.

—Lo que he estado redescubriendo hoy de Humboldt, es esta capacidad completamente creativa e inesperada de pensar en la botánica junto con la migración, o en los factores socioeconómicos con los meteorológicos, para luego entender el cambio climático. Siguiendo los pasos de Humboldt, es posible entender cómo la naturaleza y la historia, el arte y la ciencia van juntos.

—¡Ya pues, Eliseo, no te des tantas vueltas, voy entendiendo a tu esposa!—imploró Olivia, soltando una risa nerviosa.

—Pero ya lo dije antes: será determinante usar la biomasa y energía agro-solar, pero también otros desarrollos que trabajen concatenados, no cada sistema por su cuenta de manera aislada. Contribuir en algún desarrollo de ese tipo es una meta importante en mi vida, pero aún bastante frustrada—concluyó Eliseo, mostrando cierta satisfacción de haber podido precisarlo.

Olivia, quien al igual que Artenea se mostraba muy atenta a todo lo que explicaba Eliseo, soltó una pregunta que podría haber hecho flaquear al investigador:

—Digamos que dentro de unas décadas, más viejo y muy sabio, pudieras mirar atrás y ver la situación actual. ¿Qué le gritarías al joven de apenas 40 años que todavía eres hoy? ¿Qué decisión le aconsejarías tomar?

—Hoy, gracias a escucharlos a ustedes y las preguntas que me han realizado, le gritaría que la decisión más equivocada que puede tomar es no decidir en absoluto. De que la vida no funciona según el método de elección múltiple. La mayoría de las decisiones no crean mágicamente un menú de felicidad ya preparado sobre la mesa. Más bien, depende del joven Eliseo, lo que haga con los ingredientes después de haber tomado su decisión de manera consecuente, la probabilidad de que esté contento con ella aumentará—expresó Eliseo.

—¿Algo así como si no se decide para evitar los errores, sería como dejar de respirar para evitar la muerte?—preguntó Olivia con ironía.

Rufino se encargó de rellenar las copas, unas con vino tinto y otras con blanco. Nadie prefirió agua. Comentaron de manera distendida acerca de sus avances, cuando ya se acercaba el final de esta primera reunión. De pronto Eliseo miró a Olivia y advirtió que esta duda ya la traía guardada hace un rato:

—¿Hace cuánto tiempo te dejó tu marido por esa mujer triunfadora?

—Un poco más de un año. Pero me sigue manteniendo económicamente, aunque una de mis metas es poder trabajar en algo que me haga sentido—respondió Olivia.

—¿Qué te ha limitado?—preguntó Artenea.

—Bueno, pasaron dos décadas desde que me titulé como Ingeniera en Refrigeración y Climatización Industrial, pero como ya les conté, nunca ejercí. Es difícil que te contraten a

esta edad, si no posees experiencia laboral.

—¿Y trabajarías en ese tema?—perseveró Artenea.

—En estos años me he mantenido al día, asistiendo a cursos y seminarios, casi como hobby avanzado. Me atrae más la refrigeración industrial.

—¿Y qué pasos quieres dar?—quiso saber Eliseo.

—Me seducen las empresas que están innovando, con el objetivo de ayudar a reducir el crecimiento de bacterias en productos frescos y materias primas. Estos sistemas trabajan continuamente para descomponer las bacterias a nivel celular, inhibir el crecimiento de moho, atacar al etileno, y más—explicó Olivia.

—Suenan bien, hay bastante campo—comentó Eliseo.

—¿Y qué hay de alguna meta romántica, para encontrar otro hombre en tu vida?—preguntó Priscila.

—Ay no, en verdad no lo he superado, el rencor, así como las comparaciones continuas y los miedos generados a que me puedan volver a dañar, terminan por bloquearme. Nada de hombres y romanticismos por ahora—señaló Olivia, mostrando algo de tristeza.

—¿Solo por tus temores?—preguntó Paolo.

—Lo que no quiero, es caer en la trampa de intentar tapar estos sentimientos con otras relaciones. Intuyo que no será la solución al vacío que siento.

—¿El refrán no dice que un clavo se saca con otro clavo?—cuestionó Rufino.

—Para algunas podrá funcionar, pero yo aún temo no poder manejar de buena manera una nueva relación.

—¿Cómo vas a saber lo que habría sido una nueva relación amorosa si ya te falta valor para coquetear e incluso seducir?—insistió Rufino.

—Lo haré, lo haré en su momento. El impacto y sufrimiento

ocasionados tras esta situación fue tal, que el simple hecho de volver a pensar que pueda ocurrir de nuevo y recordar todo aquel dolor pasado, me produce un conflicto de "intereses" sobre si volver a arriesgar el hecho de confiar en otra persona— aclaró enfáticamente Olivia.

—Quizás vendrá el momento, cuando ya trabajes en lo tuyo y no dependas económicamente de "tu ex"—señaló rápidamente Artenea, intentando evitar que Rufino siguiera insistiendo.

Paolo captó la señal, le dio las gracias a todos y sugirió dar por terminada esta primera reunión.

En las siguientes dos reuniones, profundizaron en sus metas individuales, compartieron ideas y posibles soluciones. Paolo se encargó de que el esquema de Virginia se cumpliera en gran medida. Estas reflexiones garantizaron, por un lado, que sus celos inconscientes ya no les impedían del todo el actuar y, por otro, que no vieran a través de unas gafas de color de rosa para fracasar estrepitosamente. Si querían tomar decisiones con valentía y pasar a la acción, no solo debían saber lo que hacían, sino también lo que esas decisiones les hacían a ellos.

Discutieron largamente acerca de por qué habían tenido y aún poseían tantos anhelos que no se cumplían. Concluyeron, de que sucedía porque desaparecían tras los banales deseos cotidianos. Las tentaciones de la vida, día a día ejercían un fuerte y casi inexplicable "lobby", tamborileando en sus mentes con lo que leían en revistas, la publicidad, la mensajería, las redes sociales, paseándose por sus vidas como hijos de vecinos, mostrando presencia hasta que los confundían con sus verdaderos anhelos.

Pero, ¿cómo podrían distinguir en el futuro los deseos del corazón de los deseos del día?

Paolo propuso abrir dos rúbricas, las del tener y del ser.

¿Qué significaba ello?

Nada más que algo que ya habían escuchado mil veces, incluso dicho muchas veces, pero no practicado consecuentemente: ¡No importa lo que tengas, sino lo que seas! Dedujeron que una persona podía ser bella sin ajustarse a los estándares habituales, hermosa con su gordura y radiante simpatía, capaz de conquistar y seducir hasta a los más escépticos. Una persona podía ser rica sin tener un gran patrimonio económico, sin embargo, rica en energía o en creatividad, rica en realización personal o en el amor.

Al cierre habían invitado a Virginia. En ese mismo contexto, ella les recordaba que el "ser" venía de dentro, del corazón, no un préstamo con hipoteca y aval del destino, como era el caso de los objetos de posesión. "Si uno mismo es el manantial, nunca tendrá que preocuparse por el agua"—les había dicho.

En la discusión, algunos objetaron por qué podría ser censurable querer manejar un lujoso BMW, o tener suficiente dinero para dar la vuelta al mundo. Dedujeron que en realidad no era objetable, pero que para sus futuros pasos era importante examinar más detenidamente sus deseos cotidianos, para verlos en un contexto más amplio. Virginia les planteó, de que muchos deseos eran como las muñecas Matroskas rusas: cuando se abría la de arriba, aparecía otra, y otra y así sucesivamente. De que esto continuaba hasta que cada uno hubiese alcanzado el núcleo de sus deseos. Les puso un ejemplo:

"Imagínense que llegan tarde al aeropuerto, pero su vuelo para disfrutar unos pocos días de vacaciones, sin acompañante, durante un fin de semana cualquiera, sale en una hora. Y ya saben: El aparcamiento está casi siempre lleno a esta hora. Gotas de sudor frío ruedan por su frente, su pulso se dispara, se acentúan las ganas de orinar.

¿Qué es lo que más quieren?

¡Urgente, un espacio para estacionar el auto!

En realidad, sin embargo, no les importa ese lugar para

estacionar, y ahí: ¡Fuera la primera muñeca!, ya que lo más importante es no perder el avión. Pero en realidad, tampoco les importa el avión, y ahí: ¡Fuera la segunda muñeca!, ya que lo más deseado son esos ansiados días de vacaciones en soledad para poner la mente en blanco y hacer lo que se les dé la gana.

¡Qué estrés; es de nunca acabar!

Pero en realidad, tampoco se trata de este fin de semana de soledad, y entonces: ¡Fuera la tercera muñeca!, ya que en realidad se trata del profundo anhelo de tener autonomía sobre su vida y de sacudirse algunas ataduras.

Finalmente, en la última muñeca, han descubierto el verdadero anhelo, que puede ser satisfecho de diferentes maneras, no necesariamente con un viaje como este".

Estuvieron un buen rato deliberando acerca del planteamiento de Virginia y sacando conclusiones. Al rato se relajaron y bromearon acerca de los deseos ocultos que podrían tener gracias a las características de sus respectivos signos zodiacales.

Artenea había concluido que estas reuniones grupales habían sido muy útiles, para unos más y otros menos. Ella había visto oportunidades.

¿Qué debía hacer Artenea?

Su cabeza estaba casi repleta de cavilaciones, la pregunta de todas las preguntas era: ¿Cuál de mis dos opciones es la correcta?

A veces sentía que prefería desarrollar el modelo de cooperación de economía en cascada, que en el intertanto había ideado para una agricultura urbana sustentable, a veces por el otro lado, el liderar a individuos con conciencia

de sí mismos, no de arriba hacia abajo, sino en paralelo, como mentora, colega, "coach", en una asociación gremial, cuyas empresas también tuviesen vínculos con productos sustentables.

Simplemente no podía llegar a una decisión. Ambas ideas la atraían, ambas incluso hacían que su corazón latiera más rápido. Y sin embargo, quería salir de esta relación triangular, de su indecisión.

Por ello, recurrió a una antigua metodología de "álgebra moral", ideada por el legendario estadista estadounidense Benjamin Franklin.

Artenea buscó en sus archivos, encontró el archivo PDF y recibió la siguiente instrucción de Franklin: Debía formar dos columnas en una hoja de papel, a favor y en contra, y escribir todas las razones de cada una de las dos posibilidades. "Una vez que se han detallado los pro y los contra, se les asigna una ponderación (peso relativo según escala) y se van tachando los de igual ponderación".

Luego, Franklin le guiñó un ojo para evangelizarla con el método: "De la forma planteada, puedes sistematizar la toma de decisiones, de una manera simple, que te permite aplicar un pensamiento analítico y de fácil comprensión. Existe evidencia de que cuando se actúa bajo este procedimiento que yo introduje hace siglos atrás, se tiende a tomar mejores decisiones. Analiza con detalle las alternativas, pero te advierto que hacer un mejor proceso de decisión, no te garantiza que siempre tomes la mejor decisión. Este modelo tiene la ventaja de garantizar consistencia, basados en el criterio y en los resultados históricos de tus decisiones tomadas. No reemplazan al decisor, sino que incorporan su experiencia y buen criterio en el procedimiento, de manera sistemática y consistente".

Con la meticulosidad de una contadora eficiente, Artenea hizo dos listas, anotó los pros y los contras y ponderó los

resultados. Y he aquí que la balanza de la lógica se inclinó hacia una de las opciones. ¡Por fin la claridad!

Volvió a revisar todos los puntos a favor y en contra, así como las ponderaciones. ¡Estaba todo bien!

Artenea debería haberse alegrado, pero hizo una mueca de duda, porque intuyó que se trataba de la opción equivocada. Su mente la había desviado, pero su corazón conocía el camino correcto para ella.

Tuvo que comentarlo con Virginia, a la brevedad. La llamó por teléfono, ya era tarde después de la larga jornada del trabajo grupal.

—Lo que te sucede, pienso que señala el poder de tu intuición, Artenea. Cada vez que decides en contra de tu corazón, cada vez que rompes tus principios, tus más íntimos anhelos, cada vez que te relacionas con personas dudosas... ¡Tu intuición se percata de ello!—le comentó Virginia.

—¡Pero nunca antes me había pasado de manera tan clara!

—Estás más alerta y atenta a lo que te rodea. ¡Más consciente también! Al igual que un sistema de alarma, se te activó para evitar una intrusión en tu sistema de valores. Y de sueños. Pero la intuición no hace un ruido infernal como el de una sirena, sino un silencioso sonido de advertencia que en otras ocasiones anteriores, seguramente había quedado rápidamente ahogado por las racionalizaciones en el agitado ritmo de tu vida cotidiana—explicó Virginia.

—Parece que algunos somos maestros en ignorar nuestra intuición y en utilizar nuestro intelecto para torcer la realidad —señaló Artenea.

—¡Cuidado! El precio de esto puede ser alto, porque la decisión equivocada te va a desviar del camino de tus deseos y te puede empujar a la infelicidad. ¡Con todo lo que avanzaste este tiempo!—advirtió Virginia.

—Ay sí, sé que me puedo equivocar, por eso te llamé. Pero siento

que debo escuchar más a mi corazón y no solo la razón.

—Repasa las malas decisiones de tu vida. ¿Cuándo te caíste de verdad sobre tu respingada nariz? ¿Cuándo has ido en contra de tus valores y deseos? ¿Cuándo te involucraste con la gente equivocada? ¿De qué decisiones te arrepentiste?

—Ya sé, ya sé. En el fondo lo sé. Lo he visto tantas veces en otros y en mí también. Es un imán el que me tironea para no ignorar a mi intuición. He visto a tantas personas que se sienten en sus empresas como en jaulas, porque las tareas no van con ellas, porque el jefe es un gusano ciego emocional. Porque hemos traicionado nuestros principios y motivaciones —respondió Artenea.

—Si tanto te tironea, deja que tu intuición predomine esta vez, dale una oportunidad. Porque solo cuando reconoces la causa de tu problema, puedes eliminarla en el siguiente intento, y seguir tus anhelos. ¡Estás en estado avanzado de ese intento, es tu hora, es tu momento!—dijo Virginia.

—¿Cómo la oportunidad que le ofrecí a Paolo? Pero yo no estaba urgida buscando pareja, ni menos enamorarme—preguntó Artenea.

—No era así en lo racional—dijo Virginia, sonriendo, "en realidad, tu corazón estaba buscando a alguien que despertara el amor en ti, y no olvides, que él también te dio esa oportunidad".

Eco-Cascada

Economía en Cascada: Más eficiencia de los recursos mediante el uso de materiales y procesos en cascada.

Todos pensamos en términos materiales, es decir en términos económicos. Es así como hoy estamos cortando la rama del árbol sobre la cual estamos sentados. Nos encontramos frente a un cruce de caminos: tú, nuestro vecino, las empresas, el sistema económico y político, el estado. Este cruce de caminos nos obliga a tomar una resolución hacia donde seguir: a lo destructivo y negativo o en dirección a lo constructivo y positivo.

Y vivimos en algunas ciudades cargadas de contaminación, estrés, congestión vehicular, poco tiempo para la familia, temas de poder adquisitivo, rentabilidad, tarjeta de crédito, guardias, alarmas, centros comerciales, depresión, psiquiatra, auto nuevo, inflación, fluctuaciones monetarias, alimentos cargados de químicos, valores cambiantes de las acciones,

corrupción, drogas, delincuencia, alcohol, etc., etc., etc.

En la economía en casacada, se provocan los procesos empresariales sucesivos e interdependientes. Pero no solo empresariales, también de pueblos, comunidades, cooperativas y lo más relevante, de soluciones para problemas relacionadas con necesidades básicas constantes. Al coordinar los distintos pasos entre sí, se pueden simplificar los complejos procesos, incluso, lograr una auto-organización. El objetivo de la cascada es hacer que los procesos sean más eficaces y sin roces desgastantes. Por lo tanto, el procesamiento de los negocios, soluciones, intercambios, debe tener lugar a través de la menor cantidad de interfaces posible.

Al desarrollar las piedras angulares de una estrategia para promover el uso de una economía en cascada, no tendría que establecerse como una estrategia política independiente, sino que debería integrarse como un "principio" para apoyar los objetivos y estrategias políticas generales de municipios, regiones, gremios, comunidades, empresas, personas, inversionistas, entre muchos otros. Por lo tanto, se necesita una interacción de estrategias para el uso sostenible de los recursos.

Ya había pasado algo más de un año desde que Artenea había tomado su decisión.

En ese lapso, solo se habían reunido cuatro veces con Virginia, aunque Artenea buscó su consejo en estrategias de cooperación, así como otros temas relacionados con los cuellos de botella que estaban enfrentando. Con frecuencia habían intercambiado puntos de vista y escenarios a través videoconferencia.

—Estás enterada, Virginia, que nos ha ido bastante bien. Ya te he agradecido mil veces. Ya que te queremos sumar a nuestra

iniciativa, por supuesto que no de tiempo completo, hoy queremos explicarte "en vivo y en directo" las particularidades en qué estamos y en la dirección que vamos—dijo Artenea.

—Claro que me interesa demasiado conocer esos pormenores, y siempre te he dicho que me alegro conocer a algunas personas claves que te acompañan en esta aventura, que ya dejó de ser tal. Estoy abierta a sus ideas, pero también comprender aún mejor este modelo tan innovador que introdujiste. Reitero: Me pone contenta de que hayas venido con Paolo, Olivia y Eliseo—respondió Virginia.

—Bueno sí, ellos son parte importante de nuestra organización, la que como sabes bautizamos "Eco-Cascada". Puede que más adelante se sume Ana, quien no es una ignota para ti. Es nuestro modelo de economía en cascada, pero ambientalista, que prevé una nueva forma de hacer negocios. Es un modelo meta-empresarial—explicó Artenea.

—¿Por qué lo llamas meta-empresarial?—quiso saber Virginia.

—Porque se basa en el desarrollo participativo de un modelo global de organización y cooperación, es decir metamodelo empresarial, que logre integrar a todas las partes interesadas y permita una gama intersectorial de servicios. No es tan fácil de comprender a la primera, pero ya te darás cuenta cuando te expliquemos más—expuso Artenea.

—¿Entonces esas múltiples cooperaciones de manera organizada, acerca de las cuales conversamos un par de veces, redundan en lo que han denominado economía en cascada?—quiso entender mejor Virginia.

—En principio, en alguna medida es así, pero es más... En la economía en cascada, las cadenas de valor no se sitúan una al lado de la otra, sino que se conectan en cascada. De este modo, los recursos que en los modelos empresariales convencionales degeneran en residuos, en un callejón sin salida de creación de valor, se convierten en nuevos potenciales con los que se pueden obtener nuevos beneficios. Economía en cascada

significa hacer algo útil de todo—prosiguió explicando Artenea.

—¿Cómo de todo?

—No solo productos como en la economía circular, como podría pensarse. Los supuestos problemas que atañen a muchas personas se convierten en soluciones, los residuos se convierten en recursos y los modelos de negocio antes aislados se conectan y convierten en cascadas para formar un nuevo sistema holístico, integral—respondió Artenea.

—La filosofía de nuestra economía en cascada consiste en optimizar los sistemas que generan valor añadido. Nuestros actuales y futuros proyectos de economía en cascada se basan en un enfoque de inspiración sistémica que busca el potencial no utilizado y las interfaces no descubiertas—complementó Paolo.

—Así como la estrategia en la cual te acompañé esos meses, Artenea. Por lo que me explican, ¿la economía en cascada de ustedes es un proceso de resultados abierto, que involucra al contexto local y, por tanto, sobre todo a las personas implicadas, explorando formas de ampliar el pastel?—preguntó Virginia, buscando ratificación.

—Excatamente. A través de la retroalimentación, con el "feedback" con la población local, se puede descubrir más potencial desde diferentes perspectivas. Los ciudadanos, los empleados, los proveedores, los clientes o incluso el personal administrativo de los municipios están en el centro del viaje de descubrimiento—añadió Artenea.

—¡Pero este es casi un viaje de exploración hacia el descubrimiento de nuevos mundos! ¿Qué lo caracteriza?—indagó Virginia.

—¿Puedo intervenir?—preguntó Eliseo, mirando a Artenea.

Después de que no solo Artenea asintió, también obtuvo el visto bueno de los demás con una sonrisa, y dos pulgares

arriba.

—Son tres elementos. En primer lugar, todos los datos existentes, desde los balances energéticos hasta las cifras de población, se evalúan estadísticamente. Por otra parte, el sistema lo analizamos en el contexto de la historia y la cultura local.

—¿De la historia y cultura de un barrio, de una comunidad?—preguntó Virginia.

—Sí, investigamos lo que ya existía, lo que se olvidó, pero muy importante es aquello que ahora vuelve a tener potencial, no cualquier cosa del pasado. Averiguamos quiénes saben acerca de qué, cuáles tradiciones debemos tener en cuenta—explicó Eliseo.

—¡Qué interesante! ¿Y cuál es el tercer elemento? Ya me bajó la curiosidad—dijo Virginia.

—Analizamos la gestión de los flujos locales de materiales. ¿Qué residuos hay y en qué cantidades? ¿Qué consume cuánta energía? ¿Cómo funciona la gestión del agua? ¿Qué problemas medioambientales hay?

—¡Guau, perspectivas multidimensionales!—exclamó Virginia.

—Pero con la mira puesta en la innovación desde la perspectiva de nuestra economía en cascada—aclaró Artenea.

—Para eso necesitan la comprensión y el convencimiento de que fluyan las estructuras de financiación del gobierno central, de las regiones y provincias, de los municipios, de que el futuro crecimiento económico y el consiguiente atractivo social, infraestructural y cultural de una región o comunidad solo pueden lograrse iniciando nuevos impulsos a través de la innovación. ¿Cómo les ha ido con eso?—preguntó Virginia.

—Más allá de los intereses políticos coyunturales, los órganos estatales son lentos y muchas veces muy ineficientes. Evidentemente falta una estrategia global que sea seguida por

todos y que sus apoyos se refuercen mutuamente, de manera que al final sea realmente visible un cambio económico y social—respondió Paolo.

—¿Cómo lo enfrentan entonces?

—Con mayor éxito, en comunidades o municipios más pequeños y flexibles. Son más receptivos a ser parte de la cascada. Pero "quienes la llevamos" somos nosotros—intervino Olivia, que hasta ahora solo había participado de manera pasiva.

—Exacto, por lo tanto, no vemos las innovaciones como medidas individuales, o como financiación de "clusters", sino que creamos campos de innovación multidimensionales e interdisciplinarios en un contexto regional definido. Al hacerlo, **integramos las innovaciones de todos los ámbitos fundamentales de la vida: Alimentación, energía, agua, movilidad, digitalidad e incluso construcción, o si prefieres, vivienda**—explicó Artenea.

—¿Por qué excluyen los "clusters"?—quiso saber Virginia.

—Porque no son multidimensionales e interdisciplinarios, ya que por lo general son una especie de concentración de empresas relacionadas con una materia concreta, de un mismo rubro, en una región—respondió Olivia.

—En el sentido de Eco-Cascada, las 6 áreas que te mencioné recién, construyen entre sí, repetidamente, sus cadenas de valor en cascada en los niveles más diversos—complementó Artenea.

—Voy comprendiendo el modelo. No es fácil de digerir—observó Virginia.

—Por supuesto que no es fácil, ya que es un cambio de paradigma—señaló Eliseo.

Artenea, quien claramente lideraba al grupo, abrió su tableta y le mostró a Virginia un punteo, pero le comentó al mismo tiempo:

—Sin embargo, más allá de lo que te explicamos, hemos definido que las innovaciones las vamos a considerar siempre desde varias perspectivas:

—En cada uno de los 6 medios de vida ya tenemos buenos ejemplos de soluciones que nos dan una idea de lo que puede funcionar. Sin embargo, en la interacción de nuestra economía en cascada, cada una de las ideas individuales logra un impacto mucho mayor—continuó explicando Artenea

—¿Para qué?—preguntó Virginia.

—¡Para lograr lo que aún no podemos imaginar!—exclamó

Olivia, levantándose de su silla.

—Espera..., ¿entonces los 6 medios de vida que mencionaste son alimentación, energía, agua, movilidad, digitalidad y vivienda?

Después de que todos comentaron la creativa respuesta de Olivia, que lo dijo muy en serio, Artenea prosiguió.

—Hay más, Virginia, es sorprendente lo que hemos impulsado y vivido. Puedes encontrar buenos ejemplos en nuestra región modelo llamada "Experimentum", donde hemos apoyado a la pequeña y estructuralmente débil comunidad de "Locus", aplicando los principios de nuestra economía en cascada. El estiércol o purines de desecho de la única lechería y de pequeños criaderos de cerdos, se convirtieron en un recurso no solo para el biogás, cuyo calor residual se utiliza para el funcionamiento de una piscicultura, sino también como fertilizante, utilizando algas pardas —como el "cochayuyo"— que no solo neutralizan el mal olor de purines, sino que de paso ese guano con algas contribuye a mejorar la calidad del suelo.

—¿Algas para mejorar los purines y purines sin algas para generar biogás?—indagó Virginia.

—Es más, en una zona costera estamos evaluando un proyecto para una comunidad pequeña, donde en las cercanías existe un gigantesco criadero de cerdos. Funciona a un cuarto de su capacidad, dado los altos olores que genera y que son molestos para los habitantes cercanos. Por una parte, trabajaremos con la empresa para tratar parte de esos purines con algas y generar biogás que usarán en las propias instalaciones. Pero además, con la comunidad costera que está a solo 15 km del criadero de cerdos, vamos a crear un invernadero para poder utilizar de forma óptima el calor residual, o excedentes, de la planta de biogás del plantel porcino. Además, el mercado de las algas más nobles y del polvo de esas algas está creciendo enormemente, ya que se trata de los llamados superalimentos

—explicó Artenea.

—Espera un momento. ¿Para qué un invernadero para criar algas, si tienen el mar al lado?—cuestionó Virginia.

—Para no depredar y romper el equilibrio ecológico costero. Lo que sí se usará en el criadero de algas, es agua de mar, bombeada—acentuó Olivia.

—¿Y el invernadero —que supongo no será pequeño — funcionará con socios comanditarios de la propia comunidad?—preguntó Virginia.

—Algo así. Tenemos varios modelos, que los adaptamos a las realidades de las comunidades—dijo Artenea.

—Vaya, vaya, vaya. ¡Muy innovador!

—Es más, el agua residual de la piscifactoría que ya te mencioné, enriquecida por lo desechos de los peces, pasa por un mínimo proceso de filtrado para poder usarlo para el riego por goteo de plantas en viveros, así como otros cultivos hidropónicos. Casi la totalidad de lo producido, se consume en la misma región, utilizando mayoritariamente vehículos eléctricos. Aquí, no solo se entrelazan las cadenas de valor, sino que también se vinculan con el compromiso social.

—Se crean nuevos puestos de trabajo para la población local, se reabren las escuelas, los bares y restaurantes vuelven a abrir y las estructuras sociales gozan de mejor salud—comentó Paolo.

—Como no hay desperdicio, es decir "basura", en nuestra economía en cascada, por encima de todo logramos que integralmente se logre algo útil y nuevo—agregó Artenea.

—¿Y qué rol juega Eco-Cascada en ese sistema?—preguntó Virginia.

—Tú me sensibilizaste aún más, de que los empresarios exitosos utilizan las oportunidades y los problemas mal resueltos, para satisfacer las necesidades. Para ello, necesitan recursos, materias primas a partir de las cuales se crean productos y servicios. En Eco-Cascada hacemos ambas cosas

de forma sistemáticamente sostenible. Solemos utilizar los supuestos residuos como punto de partida de nuevos modelos de negocio que define nuestra economía en cascada; y nos centramos en los medios de vida que ya te mencioné antes.

—¿Hay alguno predominante?

—Sí. De esos seis medios de vida, uno de los principales objetivos es la alimentación, ya que es la causa del 30-40% del impacto ambiental. Producimos y comercializamos en algunos lugares y así somos parte de la cascada, mientras en otros asesoramos para que la economía en cascada suceda—explicó Artenea.

—En el pequeño poblado "Champi" de la región de "Experimentum", los posos del café en grano de una cadena nacional de cafeterías no solo se utilizan como parte de la fabricación de unos compost muy especiales, sino sobre este "producto de desecho" de la preparación del café, crecen las bio-setas "premium" más sabrosas del país, y libre de químicos. Las principales son setas de ostra, setas frisadas, setas de hierbas, setas de lima, setas pompón, setas de rosa y shiitake—comentó Olivia.

—¿Pero qué hacen ustedes en "Champi", concretamente?—quiso saber Virginia.

—Asesoramos a la comunidad en tres aspectos: primero, el acuerdo con la cadena de cafeterías, la organización de recolección y transporte de los posos. Incluso, estamos a punto de llegar a un acuerdo con otra cadena. Aparte de poseer una conciencia medioambiental, los dueños de esas cadenas no requieren pagar porque se lleven esas cantidades de posos de café, ya que diseñamos unos recipientes herméticos que usan en sus locales, que son recogidos cada dos semanas por una empresa de transporte de la región que distribuye los compost especiales en sacos a nivel nacional. Sus camiones regresaban casi vacíos, por lo que el costo de recolectar estos recipientes era marginal—explicó Olivia.

—¡Qué interesante solución logística! ¿Pero no eran tres aspectos?—consultó Virginia.

—Efectivamente. "Champi", como muchos otros lugares de la región posee problemas de agua, al menos estacionalmente, dado a una prolongada sequía en la región. Como quizás recuerdas, que había estudiado refrigeración industrial y a los cursos que asistí, siempre me interesé en cómo usar de mejor manera el agua de la condensación. Descubrí, que ya existían equipos que generaban agua a partir de la humedad medioambiental. Pues bien, con un inversionista que consiguió Artenea, logramos desarrollar junto a una empresa de refrigeración industrial que poseía capacidad productiva ociosa, equipos móviles que pueden generar hasta 1.000 litros de agua diarios con solo 25% de humedad relativa y temperaturas de hasta 50°C, y operados 100% con energía fotovoltaica—explicó Olivia.

—¿Y esos equipos los comercializan más allá de Champi, por supuesto?

—Evidentemente, en primer lugar dimos una solución ambientalista al problema del agua en "Champi", para viabilizar la crianza de estas setas "premium", así como de riego de otros cultivos en el villorrio. Como no es el único poblado con problemas de agua en el mundo, con nuestra tecnología que puede producir agua a niveles de humedad relativa mucho más baja que nuestros competidores y es autónoma de la corriente eléctrica de la red, en el poco tiempo que llevamos produciendo, estamos sobrecomprados—complementó Eliseo.

—¡Lo encuentro sorprendente, y todo en un año!—exclamó Virginia.

—Un año y tres meses—precisó Artenea.

—Ese es solo un pequeño ejemplo. ¿Recuerdas mi terreno?—intervino Paolo.

—Sí, claro, pero ese queda acá en la gran ciudad, no en su región modelo—señaló Virginia.

—Por ahí partimos, fue uno de los primeros proyectos y fue la primera granja urbana bajo el concepto economía en cascada—dijo Paolo.

—¿Cómo así?

—Sí, en ese terreno de 5 hectáreas, producimos pescado, verduras y frutas tropicales. Con solo el 15% de la huella ecológica convencional, producimos cerca de los consumidores. Los alimentos tienen una compleja cadena de valor que es difícil de entender para los consumidores. Va desde la semilla hasta el cultivo en condiciones óptimas, pasando por varios socios comerciales y logísticos con una cadena de frío cerrada hasta el consumidor. Hoy en día, todo esto requiere sensores, datos y aprendizaje en automatización—expresó Paolo con entusiasmo.

—¡Cuéntame más!—inquirió Virginia.

—Con *HydroTerraPonik*, concepto hidropónico desarrollado fundamentalmente por Eliseo, utilizamos la naturaleza como modelo y producimos nuestro pescado fresco, ensaladas, hierbas y verduras de forma local y sostenible en ciclos. El objetivo fue construir una estructura de suministro sostenible y duradera y una economía orientada al bien común. De este modo, la comunidad vinculada a nuestra granja es cada vez más independiente de las estructuras agrícolas industriales y todos los miembros pueden decidir por sí mismos qué se cultiva y cómo.

—¿De qué manera participa la comunidad?—indagó Virginia.

—Las familias de las comunidades cercanas se asocian como miembros consumidores. Al realizarlo se comprometen a comprar semanalmente "paquetes" que incluyen verduras, unas pocas frutas según la época, hierbas y pescado de nuestra piscicultura. No solo les garantizamos productos libres de

pesticidas y otros químicos, sino que un precio igual o incluso bastante menor que en supermercados y ferias libres.

—¿Por qué una piscicultura? ¿Cómo logran ser más competitivos en precios que los supermercados o pescaderías?

—preguntó Virginia algo ansiosa.

—¡Vamos por partes, no te emociones Virginia!—dijo Paolo.

—En esto han sido fundamentales los aportes de carácter más técnico de Eliseo y Olivia. La idea comercial, o más bien conceptual, es 100% de autoría de tu amiga Artenea. Partamos por la piscicultura.

—Sí, me intriga, en medio de la ciudad.

—Los excrementos de los peces son convertidos en abono por las bacterias. A continuación, el agua fluye a través de una cuenca con tierra en la que también retozan las lombrices. Las plantas absorben los nutrientes y purifican así el agua, que se devuelve a los peces. Nuestro pez, el bagre africano, es uno de los pocos cuyo consumo sigue siendo recomendado, incluso por organizaciones ecologistas más radicales. En su país de origen, vive en un entorno tan estrecho durante la estación seca como en la acuicultura, por lo que aquí está completamente relajado: no conoce nada diferente y no sufre de estrés, como sucede con salmones, turbot y otras especies.

—¿Y ese pez es rentable, es sabroso? ¡No lo había escuchado jamás!—interpeló Virginia.

—Es un óptimo convertidor de alimento: 1 kg de alimento se transforma en 1 kg de pescado. Su filete es muy sabroso y firme. Es el acompañante ideal para nuestras plantas. En nuestro sistema no se utilizan ni hormonas ni antibióticos, menos aún los pesticidas o herbicidas. Este método sostenible y de ahorro de recursos nos economiza el 80% del agua, el 80% de la tierra y el 85% de las emisiones de dióxido de carbono de los productos convencionales.

—¿Ya es hora para beber un trago? ¡Debo brindar por ustedes!—

señaló Virginia en broma, ya que aún era temprano.

—Más tarde..., una vez que te subas al bote—intervino Artenea.

—Ya me dirás para qué puedo ser útil. Estoy fascinada—dijo Virginia, visiblemente cautivada.

—¿Me vas a dejar explicarte como logramos ser más económicos que los demás?—preguntó Artenea.

—Pero claro, me interesa mucho.

Artenea le explicó que en la partida del concepto Eco-Cascada, un capital inmovilizado era el terreno de Paolo y que ella intentó crear una solución a eso, es decir darle rentabilidad, pero enmarcado en la idea que traía de antes. Chimbiricoco es un sector de un municipio urbano de bajo desarrollo de comercios, donde viven familias de clase media. Artenea observó que muchas personas iban a abastecerse a ferias y supermercados que quedaban en otros lugares del municipio y podían demorarse hasta 20 minutos en transporte público, según horario. Existiendo la capacidad ociosa del terreno y la meta de Paolo era rentabilizarlo con algo que le hiciera sentido, habló con Eliseo, quien le dio la idea de implementar *HydroTerraPonik*, un concepto que él había ideado y desarrollado, pero en su empresa lo habían tildado de soñador. Artenea y Paolo le compraron la idea.

Ella contactó a una importante empresa de "delivery" que comenzaba a introducir vehículos eléctricos y personas en bicicleta para una fracción de sus repartos. Les propuso, que invirtieran en la infraestructura de invernaderos autosustentables energéticamente con celdas fotovoltaicas y la primera etapa de la piscicultura.

De Nigeria importaron los primeros alevines de buena calidad genética y comenzaron a cultivarlos en sistemas de acuicultura de recirculación, con la asesoría de una empresa holandesa muy especializada, con la cual llegaron a un acuerdo futuro en cuanto a licencias para la incubación y distribución

de piensos. Eso, una vez que el volumen de producción sea suficientemente grande.

A través de Olivia, Artenea consiguió dar con un inversionista que provenía del mundo de la refrigeración y climatización, quien junto a la empresa de reparto, también entró como socio capitalista, aportando equipos que tenía en existencia y que tenían mala rotación en su inventario.

Artenea le presentó a Paolo un cálculo indicándole, que con los inversionistas que ella había conseguido, le costaría relativamente poco dinero adicional echar a andar la granja. Ese financiamiento propio, lo obtendría de la venta del 10% del terreno a una inmobiliaria que invirtiera en la construcción de una franja comercial ("stripcenter"), donde por contrato los locatarios solo estaban autorizados para vender productos y servicios con baja huella de carbono, y asimismo, dejar un local para la venta de productos de la propia granja urbana.

Luego lo sentó con los dos socios inversionistas de las empresas de reparto y refrigeración, así como con los holandeses. Lo decisivo fue, que en un inicio a cada participante se le restituyeron solo sus costos adicionales reales (marginales). Su utilidad se encontraba en su participación en el éxito conjunto. Artenea, sin poner un solo Peso, se haría cargo de la gestión comercial de la granja y Eliseo de las operaciones, participando ambos en un 10% cada uno de las utilidades de esta. Paolo se ocupó de gerenciarla.

Posteriormente, Artenea sumó a Olivia, con quien compartió su porcentaje de participación, liberándose así para seguir desarrollando otros proyectos de Eco-Cascada. El socio de la empresa de reparto, tendría la exclusividad de las entregas a domicilio de los productos de la granja dentro de Chimbiricoco y sectores aledaños, siempre en vehículos eléctricos o simplemente en bicicleta.

¿Qué habían arriesgado los participantes? ¡Prácticamente nada! Cada cual solo puso a disposición sus capacidades

no aprovechadas. A cada quien le fueron restituidos los gastos adicionales en los que realmente incurrió. El que no obtuvieran cuando menos, los costos marginales conjuntos, era muy improbable, dada la situación de poco abastecimiento cercano para los habitantes de Chimbiricoco. Además, bajo ese sistema de cálculo y de participación, los bajos costos de operación gracias al modelo de economía en cascada donde realizaban importantes ahorros, lograron ser más económicos que competidores y con productos "bio".

—Esto es un ejemplo como operar con una eficiencia de recursos más inteligente que la convencional. Pienso que ya no podrán dar marcha atrás y en el futuro vender productos más caros solo porque "salvan el medio ambiente". ¡Ya sentaron un precedente de que se puede hacer distinto!—argumentó Virginia.

—Exacto, queremos que todo el mundo pueda permitirse productos y servicios ecológicos, así como una conciencia medioambiental—señaló Olivia.

—Y sin traicionar nuestros principios—comentó Eliseo.

—¿Cuáles?—preguntó Virginia.

—Por un lado, observamos cómo la naturaleza resuelve los problemas e intentamos aprender de ella. Esto significa, por ejemplo, pensar de forma sistémica en la medida de lo posible, es decir, no solo ver el producto individual, sino también todos los recursos, el trabajo y las tareas asociadas a él, así como producir en ciclos regionales y a nivel local.

—Esto también significa dejar fuera lo que se puede dejar fuera—observó Virginia.

—Pero por supuesto. Por ejemplo, no hay baterías en la naturaleza. La naturaleza utiliza formas completamente diferentes de almacenar energía. Para las tecnologías humanas, esto se traduce en agua, sales o biogás a partir de "residuos", por ejemplo. En segundo lugar, uno de los

principios es utilizar los recursos disponibles a nivel local. Esto afecta tanto a las materias primas como a las personas. Nos fijamos en lo que la gente de la región sabe hacer tradicional y culturalmente, y utilizamos estas habilidades en el mismo lugar donde viven estas personas—explicó Eliseo.

—¿Qué grado de sostenibilidad tenemos actualmente en nuestro país? ¡Pienso que aún es baja!—señaló Virginia.

—Hay muchas empresas que están haciendo un verdadero trabajo pionero, pero todavía está en gran parte en su fase inicial y es difícilmente medible en términos económicos. La gran mayoría de las empresas fabrican productos que definitivamente no son sostenibles—dijo Eliseo de manera categórica.

—¿Crees, Artenea, que tu enfoque va a calar más hondo en nuestro país y se va a multiplicar como las setas que venden?—quiso saber Virginia.

—La economía en cascada solo está comenzando, y el cambio llevará tiempo. Pensar de esta forma no es sencillo, sino complejo. Todos tenemos que aprender primero a pensar diferente y, luego, también actuar en consecuencia. Las empresas tienen que cambiar sus procesos y utilizar los recursos de forma más eficiente: es la única forma de que las innovaciones surjan y sigan en el mercado dentro de 20 años. Las empresas medianas lo entienden cada vez mejor, pero a un directivo de una empresa que tranza en la bolsa, a menudo solo le interesa el próximo trimestre. En principio, no le importa si la empresa seguirá existiendo dentro de 20 años. Y así tenemos un conflicto de objetivos. Esa es otra razón por la que la economía en cascada tardará en establecerse—explicó Artenea.

—¿Qué tendría que pasar para que la gente hiciera más negocios según tus principios?—inquirió Virginia.

—Nuestros principios, no solo son los míos. Creamos ejemplos que muestran claramente qué perspectivas económicas ofrece ya hoy la economía en cascada. Las empresas solo pueden

convencerse de nuestro enfoque con éxitos concretos. A su vez, los directivos tendrían que recibir objetivos diferentes. Entonces también cambiarían de opinión y actuarían de forma diferente. Ni hablar acerca de la necesidad de cambiar la manera de aprender en los colegios, pensando a mediano plazo.

—¿Supongo que ya tienen más ejemplos en su región modelo, así como otros proyectos futuros?—escudriñó Virginia.

—Efectivamente. Por una parte, llevamos meses acompañando a nuestra granja urbana en su desarrollo de la innovación. Como Eco-Cascada nos complace poder acompañar ese emprendimiento que lidera Paolo, en el lanzamiento de una nueva campaña de "crowdinvesting" a través de herramientas de recaudación de fondos. Ya se han invertido más de 200.000 dólares en la segunda fase de crecimiento. Producimos para personas que aman la ciudad, aprecian la comida sana y quieren disfrutarla con buena conciencia. Estamos contentos de la cooperación con una empresa especializada en recaudación de fondos para proyectos sostenibles, como plataforma globalmente activa para la financiación de empresas en crecimiento y del exitoso inicio de nuestra campaña—explicó Artenea.

—¿Y por otra parte?—preguntó Virginia.

—Acá en nuestro país no solo tenemos que producir nuestras verduras y frutas, sino también exportarlas. Por ellos tenemos que soportar las externalidades sociales y medioambientales resultantes. Un ejemplo de ello es nuestra producción de tomates, en parte para el consumo local, y otro tanto que se exporta. Esto conduce a la utilización parcialmente ilegal de las aguas subterráneas, ya sobreexplotadas, lo que supone un desastre para el medio ambiente y para la población local—señaló Artenea.

A modo de comparación: un tomate cultivado bajo plástico bajo sistema tradicional, incluso con riego por goteo, necesita 20 litros de agua para crecer, mientras un tomate bajo nuestro

sistema solo 3 litros—comentó Olivia.

—Gracias por dar ese dato, Olivia. Las externalidades sociales y ambientales corren a cargo de los lugares de producción y de las personas que viven en ellos, y no suelen ser compensadas por nadie. Nuestro consumo como población en general, crea problemas en todo el mundo y que no solucionamos ni compensamos económicamente. Hay otros problemas y efectos largos de detallar—explicó Artenea.

—¿En dónde intervienen ustedes?—indagó Virginia.

—Asesorando comunidades, con el patrocinio municipal. Vemos un gran potencial en el modelo de agricultura solidaria, que llamamos "solagro". Los principios esenciales de la agricultura solidaria que proponemos son la comunidad y el compartir: Los alimentos, el trabajo, los costes, las responsabilidades, los riesgos y las decisiones son distribuidos en un grupo de personas.

—¿Cómo quienes?

—Un "solagro" puede ser iniciado por una granja que está construyendo una comunidad, así como por una comunidad que está buscando una granja con la que implementar el "solagro". El principio del "solagro" no es realmente una innovación en ese sentido, sino un redescubrimiento: durante siglos, el abastecimiento de un grupo por parte de una granja era normal. Solo a partir de la industrialización y del nuevo espacio vital urbano para una gran parte de la población, estos principios han sido sustituidos por un mercado abierto—detalló Artenea.

—¿Cómo funciona un "solagro" hoy en día?

—No hay una respuesta única a esta pregunta, porque cada "solagro" se organiza internamente en comunidad y adapta el curso del proyecto común a las necesidades respectivas. Pero una cosa es cierta: juntos financiamos y juntos disfrutamos, y todo ello de forma absolutamente regional y local—argumentó Artenea.

—¿Los productos cultivados ya no pasan por la vía habitual de venta a través del mercado, no se exportan y solo se consumen a nivel regional?—preguntó Virginia.

—Esa es la idea. Como consultores de gestión centrada en estrategias sostenibles y funcionales, vemos en ello grandes beneficios y un potencial prometedor para la economía local, el medio ambiente y la población—enfaticó Artenea.

—¿Entonces se crea una seguridad económica para las explotaciones agrícolas locales, ya que pueden protegerse independientemente de las fluctuaciones de los precios del mercado y de otros acontecimientos imprevisibles, como la pandemia por ejemplo?—indagó Virginia.

—Efectivamente. El apoyo seguro de la comunidad construye un marco de futuro fiable para cada granja. La dimensión vinculante de la adhesión a "solagro" hace que cualquier inversión sea sostenible. De este modo, una explotación puede planificar más fácilmente y también de forma más diversa, porque solo tiene que satisfacer las necesidades de la comunidad y no las del mercado o de unos pocos grandes compradores—argumentó Eliseo.

Olivia, quien ya no se aguantaba las ganas de intervenir, entregó más detalles:

—Un "solagro" se libera así de las limitaciones económicas actuales y puede desarrollarse con mayor libertad y diversidad. Barrios enteros de ciudades o regiones más rurales pueden beneficiarse de la soberanía alimentaria. Además, los productos son más saludables porque se cosechan y consumen maduros y llenos de nutrientes. El transporte corto también reduce significativamente la huella de carbono de los alimentos, un paso importante contra la crisis climática y para nuestro medio ambiente. La producción de hortalizas de temporada también consume menos energía, y un cultivo diverso y variado de diferentes cosechas es beneficioso para las tierras de cultivo y para un suelo sano y rico en humus.

—Especialmente en las explotaciones más pequeñas y concienciadas con el medio ambiente, se suele prestar atención a minimizar el uso de pesticidas; los miembros de ese "solagro" también pueden comprometerse en este sentido. Esto conlleva un impacto positivo general en la salud de los suelos, las masas de agua, sus ecosistemas y la de los seres humanos y los animales—agregó Artenea.

Concluyendo las explicaciones acerca del fenómeno "solagro" que ya habían impulsado en once granjas, Paolo explicó su experiencia a partir del predio donde era el socio mayoritario:

—Como sociedad global, todo el mundo se beneficia de una dieta local y de temporada. Cuando alguien en sus alimentos se abastece mayoritariamente de una granja urbana o de un "solagro", no vive a costa de las externalidades medioambientales o sociales de otras regiones o países. ¡También comen más sano! Más encima, en el caso de los "solagro", los miembros se involucran en la producción de alimentos, adquiriendo conocimientos a través de la educación! El mayor valor de los productos también contribuye a que se tiren menos alimentos a la basura. Lo hemos comprobado: son comunidades que desperdician cerca de 80% menos alimentos que la sociedad en general.

—Encuentro realmente sorprendente lo que han logrado en un año. Respecto al principio de solidaridad y no del asistencialismo sistemático, como sociedad, claramente tenemos que aprender de nuevo a unirnos a nivel global, pero también a nivel regional y local. ¡Ahí le dieron en el clavo! Una granja urbana o un "solagro" pueden ser el marco en el que esto sea posible, al tiempo que proporciona un apoyo financiero, ambiental y social sostenible a la economía local y a la región—afirmó Virginia.

—Mira lo que sucede en la granja que lidero, donde podemos acoger y abastecer hasta unas 350 familias de cuatro

personas. ¡Y tenemos largas listas de espera para ingresar como miembros, pero no damos abasto! En una reciente reunión se discutieron todas las cuestiones que surgieron con relación a las acciones de la cosecha, la organización logística y la planificación de las variedades de hortalizas. Cada miembro puede esperar una cuota semanal de la cosecha, que puede ser recogida a horas convenidas o entregada en su casa por un cargo adicional equivalente a cualquier "delivery", pero en este caso es un reparto sin huella de carbono. Periódicamente, cada miembro recibe una cuota de verduras de temporada procedentes del cultivo en economía circular cuyas prioridades ellos mismos definieron, así como una parte del pescado que producimos, carne rica y sana, fuente de proteínas y ácidos grasos beneficiosos para la salud. ¡Imagínate si esto se pudiese multiplicar, y aparecieran incluso granjas más pequeñas en tanto sitio abandonado y espacios públicos pésimamente aprovechados!—argumentó Paolo.

—Hasta he pensado, que a futuro debiéramos contribuir a que nuestro modelo de economía en cascada se multiplique a regiones aisladas, pero también para comunidades en el desierto, donde nuestros equipos generadores de agua a baja humedad relativa, debieran llegar a ser un aporte fundamental—señaló Artenea.

—Aunque ya estoy más que sorprendida positivamente: ¿En qué otros proyectos están activos?—preguntó Virginia.

—No entraré en tanto detalle, ya que sería muy extenso, pero están en etapa de ejecución. Uno muy importante es la gestión del agua, pero necesitamos soluciones mejor adaptadas para la gestión moderna del agua en la agricultura. La oportunidad que identificamos es una solución descentralizada y basada en la naturaleza.

—¿En la naturaleza?

—La natura tiene muchas respuestas, sólo debemos encontrar la solución más viable. Estamos en eso. Si las granjas o

campos pudieran gestionar sus propias aguas residuales, se producirían muchos beneficios para el medio ambiente: La carga de contaminantes en el ciclo regional y global del agua disminuiría y, además, las explotaciones agrícolas tendrían la oportunidad de reutilizar su agua de forma circular, reduciendo así su consumo de agua fresca—argumentó Artenea.

—Y además están los generadores de agua atmosférica que seguiremos perfeccionándolos—comentó Olivia.

—¿Qué plantean ustedes?—preguntó Virginia.

—Lo que vemos como más viable, es que gracias a los procesos biológicos inspirados en la naturaleza, los contaminantes del agua, como los nitratos, pueden tratarse sin productos químicos, por lo que son ideales para la reutilización agrícola. Un contenido adaptado de nitrato en el agua que alimenta los cultivos reduce los riesgos para la salud, ya que el exceso de nitrato no acaba en el agua potable ni en las verduras—explicó Eliseo.

—Además, en este proceso biológico se puede recoger metano para la producción local de energía. Esto reduce la huella de carbono de las explotaciones y también les da una ventaja económica, ya que parte de la energía se produce por sí misma y hay que comprar menos electricidad—señaló Olivia.

—Asimismo, se reduce el elevado consumo general de electricidad de las plantas de tratamiento de aguas residuales—concluyó Eliseo.

—¡Eso tomará tiempo implantarlo!—cuestionó Virginia.

—Estamos conscientes de ello, pero ¿si no comenzamos ahora, cuándo?—planteó Eliseo.

—A ello hemos sumado la agro-fotovoltaica. Hace poco iniciamos una alianza con expertos en agricultura y paneles fotovoltaicos. ¡Una cooperación sinérgica! Esta tecnología, combina la energía solar y la producción de alimentos en la

misma superficie. Los paneles solares se instalan a una altura y distancia de varios metros por encima del terreno agrícola. De esta manera, los cultivos pueden seguir creciendo y la maquinaria agrícola puede moverse fácilmente por debajo. La eficiencia del uso de la tierra se incrementa significativamente, también porque el sistema tiene un efecto protector sobre las plantas de los fenómenos meteorológicos extremos relacionados con el clima. La humedad del suelo se incrementa debido al aumento de la sombra y la consiguiente disminución de las temperaturas, por lo que los cultivos requieren menos agua—expuso Artenea.

—Se me ocurre que un sistema agrovoltaico también puede tener importantes efectos positivos para los distritos rurales, los municipios o las comunidades, porque el sistema permite un acceso descentralizado a la energía—opinó Virginia.

—Por supuesto, especialmente en nuestra época, en la que cada vez se comienzan a utilizar más máquinas y vehículos que funcionan con electricidad, incluso en las zonas rurales. Para luchar contra el cambio climático, la autonomía energética es una gran ventaja y además, la inversión se amortiza relativamente rápido—explicó Artenea.

—Todo lo encuentro muy inspirador. ¿Qué esperan concretamente de mí?—quiso saber Virginia.

—Tenemos varios otros proyectos bien encaminados, y pretendemos mejorar y ampliar los modelos con los cuales ya vamos súper bien encaminados. Independiente de que participemos como socios de cooperación directos en algunas iniciativas, nuestro fuerte como equipo multidisciplinario es la asesoría. ¡Y nos falta alguien más estratégico con el poder de aplicar la intención!—señaló Artenea.

—¿El poder de aplicar la intención? ¿Qué quieres decir con eso?

—Mientras que la motivación todos la entendemos como la búsqueda de objetivos o resultados, el aplicar la intención con fuerza de voluntad, explica cómo convertir realmente los

motivos en mejores resultados. En tu caso, fundamentalmente en la consultoría—explicó Artenea.

—¡Pero ustedes han demostrado con creces de que también poseen esa virtud!—dedujo Virginia.

—Sí, lo hemos logrado en equipo. Pero poseemos poca experiencia en guiar procesos estratégicos y actuar como consultores—respondió Artenea.

—Y ya vimos lo que lograste con Artenea, la manera que la llevaste paso a paso para que su potencial brotara como una fuente de agua termal—complementó Paolo.

—Me siento muy honrada, y el impulso irreflexivo me dice que sí me interesa. ¿Cómo visualizan el futuro de Eco-Cascada en el mundo de la consultoría?—inquirió Virginia.

—Nos consideramos consultores de gestión y diseñadores de sistemas, porque estamos convencidos de que solo los servicios y consideraciones holísticas conducen a soluciones verdaderamente sostenibles. Ya sabes, que llamamos a nuestro enfoque de consultoría "economía en cascada". Tener en cuenta el contexto social y cultural es muy importante para nosotros. Ya sea la cultura corporativa o la historia local, es mucho más probable que la gente entienda y acepte el cambio si se establece una conexión con ella. En principio, distinguimos entre consultoría de sostenibilidad, consultoría de innovación y desarrollo regional y utilizamos constantemente el diseño de sistemas como método. A ello, integramos sinérgicamente lo más relevante en cada caso de modelos y diseños ya existentes, pero que hasta hoy corren cada uno por su cuenta: "Cradle to Cradle, Economía Azul, Economía Circular y Bioeconomía"—declaró Artenea.

—En la consultoría en sostenibilidad, la base son los datos y los hechos desde el punto de vista ecológico, económico y social, a partir de la cual "encontramos" tecnologías, desarrollamos soluciones y avanzamos conceptos. Nuestro enfoque sistémico significa que miramos muy ampliamente con nuestro servicio, hacemos preguntas que parecen no tener nada que ver con el tema central y expresamos ideas que a veces parecen descabelladas a primera vista. Y escuchamos mucho, porque la mayoría de las soluciones ya existen, solo hay que combinarlas y utilizarlas de la forma adecuada—agregó Eliseo.

—Me hace todo mucho sentido. ¿Algo decías acerca de diseño de sistemas, Artenea?—consultó Virginia.

—Claro, es fundamental. Desde la visión hasta la aplicación, se necesita un prototipo o proyecto piloto para probar nuevos enfoques. Con nuestro enfoque de diseño de sistemas, desarrollamos tanto el progreso de un solo producto como el diseño conceptual de nuevos enfoques desde el campo de la agricultura urbana hasta los sistemas industriales. Pero aún

nos falta profundizar más y ser estratégicamente creativos—dijo Artenea.

—Comprendo. En mi opinión, también es elemental la cuestión del modelo de negocio adecuado, que puede ser muy diverso en función del entorno del mercado, el grupo objetivo y los actores implicados. El diseño de sistemas también debiera incluir la forma jurídica adecuada para un modelo de negocio sistémico, aunque en esa parte legal no soy especialista. Desde cooperativas hasta sociedades anónimas, podrían diseñarse diversas formas jurídicas posibles y apoyarlas en su creación—opinó Virginia.

—Gran idea, ya sabía yo que debíamos subirte al bote—señaló Artenea. A continuación expuso:

—El otro eje fundamental es la innovación, o exnovación, como te gusta denominarlo a ti. Nuestro objetivo principal es siempre hacer que la innovación se produzca, porque en la práctica significa crear algo nuevo o renovar algo existente. En otras palabras, para llevar a cabo ideas y conceptos. Queremos crecer en nuestras asesorías a las comunidades y empresas existentes, para que logren una gestión continua de la innovación. Por supuesto, sin perder de vista la mirada ambientalista.

—Bravo. Entonces tenemos tres ejes de consultoría: sostenibilidad, diseño de sistemas e innovación—dictaminó Virginia.

—No, hay un cuarto eje—señaló Paolo.

—¿Ah, sí? ¿Cuál?

—El de desarrollo regional.

—¿Cómo diseñadores de sistemas?—preguntó Virginia.

—Por ahí va. Eres muy perceptiva. Como diseñadores de sistemas, hemos comprobado en la práctica, de que también nos gusta trabajar en el desarrollo regional, donde podemos contemplar una amplia gama de elementos, desde la energía

y la movilidad hasta los edificios, el agua, los alimentos, las infraestructuras y el turismo, y tenerlos en cuenta a la hora de desarrollar soluciones. En este caso, la aplicación siempre se lleva a cabo con la participación de los ciudadanos, que a menudo se involucran intensamente—explicó Paolo.

—Por lo tanto, en el curso de nuestra consultoría, nos relacionamos con los ámbitos políticos, la sociedad civil o los gremios empresariales, de participar en nuestro proceso de desarrollo de soluciones. Proporcionamos una visión general de las posibilidades que puede ofrecer la economía en cascada, mantenemos conversaciones con todas las partes interesadas, esbozamos las ideas iniciales y destacamos los potenciales—detalló Artenea.

—¿Cómo inician esas gestiones?—preguntó Virginia.

—Lo hemos realizado solo una vez, y sí, nos fue bien. Pero la ruta podría perfeccionarse. En esa ocasión comenzar con un taller e iba acompañado de debates individuales continuos. Dirigimos las discusiones en un diálogo abierto. El resultado de nuestros proyectos, en este caso uno regional o zonal, no son solo datos concretos y paquetes de medidas, sino también una visión compartida con los involucrados—relató Artenea.

—Y al fin y al cabo, la aplicación también requiere recursos financieros. Identificamos los programas de fomento y las opciones de financiación que se ajustan al proyecto en cuestión—dijo Eliseo.

—Coincido contigo, Artenea. Cuanto menor es la sensación de logro, más se desmorona el grupo. Por ello, primero hay que abordar tareas que aporten rápidamente nuevas sensaciones de logro. Los pequeños éxitos con objetivos parciales más fáciles motivan al grupo, para luego abordar tareas más grandes y difíciles y dominarlos con paciencia. De eso podemos conversar más adelante—expresó Virginia.

—¿Y cómo te ves sumándote a Eco-Cascada?—quiso saber Artenea.

—Valorizaría sumarme por proyectos concretos a un grupo de cooperación como ustedes, quienes a su vez lo logran con otros, cuyo objetivo es resolver una tarea social básica, generar la solución de un problema constante. Siempre podrán atraer —¿o debo decir atraemos?— a nuevas personas que quieran contribuir a la solución de este problema permanente —respondió Virginia.

—¡Cuanto me alegro, Virginia, los detalles los vemos otro día!— exclamó Artenea.

Artenea impulsó el desarrollo de la estrategia de Eco-Cascada como una tarea de equipo. Los nuevos formatos de trabajo se integraron en todo el proceso de la estrategia, implicando a muchos colaboradores, socios de cooperación, aliados, proveedores, clientes...

Pero a diferencia de otros modelos, en este caso lo realizaron "de igual a igual". La consecuencia: La clásica mirada bajo un lema de "La cultura se come la estrategia para desayunar", aquí se convirtió en "La cultura alimenta la estrategia". Sí, incluso los clientes también participaron estrechamente en el despliegue de la estrategia. No solo en la identificación del mayor cuello de botella y en la comprobación de las innovaciones desarrolladas, sino hasta el punto de que en Eco-Cascada elaboraron las descripciones de los problemas en diálogo directo con los clientes, proveedores y otros, consolidando juntos las soluciones.

Artenea se dio una pausa, respiró profundo y exhaló con vigor. Tenía los ojos llorosos de emoción. Se acercó a Paolo y lo abrazó por la cintura. Los miró, uno por uno. Luego les dijo con la voz algo quebrada:

—Estoy feliz por haber descubierto el amor sincero que siento por Paolo. También por el tremendo cariño, afecto y respeto que hoy siento por cada uno de ustedes. Pero por sobre todo

me siento agradecida por estar donde he llegado hoy, por compartir este éxito con este grupo, por haber encontrado mi trabajo soñado con la incondicional y sabia orientación de una amiga, de esas que son de verdad.

El atractivo y la gestión eficaz del objetivo es, pues, la causa más importante del rápido éxito de Eco-Cascada. Ello, con una sinergia de fortalezas, motivaciones y fuerzas de voluntad distintos que se complementan positivamente. Si el objetivo del grupo sigue siendo contribuir y participar en la creación de mejores soluciones para un o más problemas permanentes de sus grupos objetivo, entonces podrán trabajar juntos y con éxito durante mucho tiempo.

Artenea se subió al vehículo 4x4 de su vida, definió una ruta y siguió el camino de sus principios. No dejó que las señales de alto de los demás, de los propios miedos y de sus creencias erróneas la frenaran. Aceptó un rumbo que seguramente enfrentaría túneles de oscuridad, que los comprendió como dudas normales al momento de salirse con su todoterreno de los caminos trillados, demarcados y construidos por otros.

Los momentos de luz le llegaron conduciendo hacia su individualidad. Mientras fue avanzando, por parajes patagónicos o altiplánicos aparentemente adversos, los paisajes le fueron cada vez más familiares, poseía la sensación creciente de que estos eran sus lares, hasta que llegó a un sitio distinto a los visitados por la mayoría de las personas. Era un andurrial para ella. Había llegado a su hogar, el de la autodeterminación, de la libertad, del amor y de su trabajo soñado.

Comprendió que existían solo dos formas de perder la vida: la muerte y el conformismo adaptativo a lo que los demás esperaban de ella. Como no murió en el intento, Artenea optó por negarse a perder la vida.

AGRADECIMIENTOS

Ninguna deuda es más urgente que la de agradecer, ya que si llegaste hasta acá y dedicaste parte de tu tiempo a leer este libro, espero sinceramente que la historia de Artenea te haya sido útil, una guía, una inspiración o parte de una solución.

Por supuesto, a su vez quiero dar las gracias a todos quienes por más de 35 años me han tenido la paciencia y escuchado hablar alguna vez acerca de cuellos de botella, factor mínimo, potenciar fortalezas, grupo objetivo acotado, concentración en el punto más eficaz, cibernética, estrategia sistémica... ¿Por qué? Puede parecer trivial, pero todos nos codeamos, nos formamos, nos relacionamos y nos apoyamos de una u otra manera. En los sistemas interconectados, todos los cambios conducen siempre a efectos y cambios en otros niveles.

A mi papá, Dieter Gevert, quien ya pasados once años de su partida aún me hace falta. Extraño sus consejos selectivos y bien dosificados, el intercambio de reflexiones de hombre a hombre, a la vez de padre a hijo, pero con su sabiduría no convencional de mirar las cosas “out-of-the-box”, que hacían de él un personaje que iba desde la química a la alquimia, del humor a la filosofía profunda, del deporte al esoterismo, de lo convencional a lo inusual, de lo multifacético a lo focalizado, de Ella Fitzgerald a Edith Piaf, de la lectura al baile, del silencio a la pasión, del Chivas Regal a la "Antidieta". Quizás con lo que mejor me ha ido en la vida es con la orientación que me regaló a defender la libertad, el mantener mi independencia de ideas sin sumarme a corrientes de moda, a religiones u

otro tipo de organizaciones que pudiesen limitar mi libertad de pensamiento y determinación. Por último, sin su apoyo por allá en los años '80, jamás hubiese podido solventar mi entrenamiento con Mewes & Co. y así aterrizar con éxito en la filosofía estratégica que ha marcado una parte bastante extensa de mi vida, no solo en lo laboral.

Ciertamente, también expreso otro agradecimiento póstumo a mi mentor, Prof. h.c. Wolfgang Mewes, Q.E.P.D., quien haciendo alusión a su trascendente metodología estratégica "EKS", siempre nos inculcó: ¡No hay tarea más satisfactoria que ayudar a otros a tener éxito!

ACERCA DEL AUTOR

Ricardo Gevert Detto

Ricardo Gevert Detto, nacido el 12 de enero del año 1957 en Santiago de Chile, es casado, tres hijos y siete nietos.

Se autodefine como un hombre sistémico, estratégico, alegre, optimista, perseverante, respetuoso del culto de los demás y filosóficamente ecléctico. Al igual que a sus amigos, hasta hoy elige a los familiares que quiere frecuentar y dice haberse esforzado en ser buen esposo, padre, abuelo, hijo, hermano, cuñado, amigo, jefe, colega..., aunque confiesa, que no siempre le ha resultado como quisiera.

Aprecia los momentos de soledad, contemplación y reflexión que los encuentra en salidas en solitario a caminar en los cerros o también recorriendo en auto lugares apartados, lejanos, ojalá poco explorados. Es partidario de la libertad y autonomía de las personas y de las unidades sociales formales.

El año 1974 egresó del Colegio Alemán de Santiago. De profesión Administrador Industrial con cartón formal, titulado en Alemania, pero en realidad siente que es un autodidacta en constante evolución.

Ocupó varios altos cargos en instituciones privadas en Alemania, México y Chile, principalmente en la industria

química, la consultoría estratégica y la gestión educacional. A su vez pertenece a una connotada familia de muy destacados deportistas chilenos, cuya quinta generación ya se comienza a manifestar en sus nietos mayores. Desde muy joven le gustó escribir, inicialmente sobre todo poesía, posteriormente en su blog en www.gevert.com, pero siempre le ha resultado más eficaz ralentizar su mente activa, reflexionando por escrito.

Otros libros del autor:

Turbo para Pymes: Estrategia de Ganancias para lograr Resultados Inusuales

Ánima(te) - Novela poco convencional

Herramientas Coaching: Para garantizar la sostenibilidad & aumentar la eficacia en el coaching y asesoría