

Capítulo 12



El Soñar

¿Usted se considera un visionario?

Para nuestra discusión en este capítulo, *su sueño o su visión son tan solo su perspectiva de cómo sería la vida si algunas de sus necesidades actuales se suplieran*. Usted es un visionario si tiene la capacidad de *ver* cómo cambiarían las cosas, cuando esos cambios aún no existen.

Sus sueños son como un gran imán de motivación. Lo ayudan a superar los altibajos de la vida.

Soñar es necesario, no solo en el campo personal, sino también en el ámbito grupal o colectivo. *Las empresas que no dedican un mínimo de su tiempo para reflexionar y ver nuevas posibilidades, está destinada a continuar en el statu quo*.

Si usted es un líder corporativo u organizacional, tómese un tiempo para reunirse con el personal e imaginar juntos cómo serán las cosas en veinte años. Luego pregúntense: *Como equipo, ¿qué debemos hacer para prepararnos para los retos de los próximos veinte años?* Entre más se preocupen por ser una entidad vital en veinte años, más tiempo le dedicarán en el presente a ese objetivo. Use las siguientes preguntas para moldear sus sueños y volverlos una realidad.

¿En cuál sueño, meta o causa creo profundamente?

¿Qué le preocupa hoy en realidad? ¿Qué quiere hacer y continuar haciendo? ¿Cuáles necesidades le parecen tan importantes que estaría dispuesto a dar su vida para suplirlas? Si está dispuesto a morir por ellas, es probable que también

esté dispuesto a esperar el resto de su vida para ver si sus necesidades se suplen.

El sueño por el que usted está dispuesto a dar su vida puede no ser solo suyo. En realidad, su sueño puede hacer que otros también alcancen los suyos, en caso, claro está, que comparta las mismas ideas que esas personas.

¿Cuál es esa necesidad que más me preocupa hoy en día?

De todos los aspectos que identificó con la pregunta anterior, ¿cuál resultó ser su necesidad más importante? Este es el comienzo de su sueño. Entre más grande y profunda sea su necesidad, mayor potencial tiene su sueño.

Si usted no siente una necesidad, no tendrá un sueño. Entonces, si no tiene uno, busque una necesidad grande que deba ser suplida. Una vez la tenga, piense en ella y comprométase a realizarla, a planearla; en ese momento usted tendrá un sueño.

¿Cuáles son los asuntos que sólo yo puedo resolver por estar bien posicionado y equipado?

Esta posición es conocida como 'la posición única en el mercado'. Usted quiere identificar no solo las cosas que en realidad lo preocupan sino también aquellas en las cuales usted es, por antecedentes, entrenamiento u otros factores, el único en capacidad de hacer algo al respecto.

Toda mi vida he tratado de ver primero las cosas y luego invitar a otros a verlas conmigo. Para triunfar en los negocios es necesario hacer que otra persona tenga la misma visión que usted tiene de las cosas.

Ver...ese era el objetivo.

En el sentido más amplio, Soy un visualizador.

John W. Patterson (Fundador de NCR company)

Puede que usted se preocupe por los niños hambrientos en otros países, pero no tiene forma de llegar a esos lugares y brindarles una ayuda directa. También puede que se preocupe por los niños más necesitados de su ciudad a los que sí podría ayudar.

Tomando en cuenta quién es usted, dónde está o los recursos que tiene, ¿cuál es la oportunidad particular que tiene?

El hombre tiende a sobreestimar lo que puede hacer en un año y a subestimar lo que puede hacer en cinco.

Dr. Ted W. Engstrom

¿Cuáles son las implicaciones de cumplir mi sueño a largo plazo?

Mientras trabaja para alcanzar su sueño, piense: ¿Qué diferencia provocará en cincuenta, cien o quinientos años?

Tenga muy presente la diferencia entre la mentalidad de un ganador y la de un perdedor: los ganadores se enfocan en *triunfar en grande*, no solo en ganar sino en cómo obtener algo grande. Por el contrario, los perdedores no se enfocan en perder, solo intentan obtener algo. Siga preguntándose: ¿*Supervivencia, éxito o importancia*? ¿Tratamos solo de sobrevivir, soñamos con triunfar o en realidad queremos lograr una diferencia significativa?

Moshe Rosen nos enseña un ejercicio mental con una oración que resulta ser una herramienta efectiva para soñar:

Si yo _____

Podría _____

Si usted tuviera cualquier cosa que quisiera (dinero, tiempo, información y empleados ilimitados, todas las cosas que pidiera), ¿qué haría? Su respuesta a esa pregunta es su sueño.

¿Qué pasaría si mi sueño resulta cien veces más exitoso que lo planeado?

En otras palabras, prepárese. Sepa cómo conservar su sueño si crece más de lo esperado.

¿He planteado las preguntas para estimular la mente?

Las preguntas que aparecen al final del capítulo 1, le pueden dar nuevas perspectivas sobre cómo suplir sus necesidades, lo cual comienza a clarificarle nuevas opciones y posibilidades que no había considerado.

Quizá sea tiempo de tener una sesión de lluvia de ideas para los temas que necesitan nuevas soluciones en su empresa, su organización o su dependencia.

Haga una lista de esas necesidades y déles prioridad, luego analícelas una a una según el área, un proyecto a la vez, un paso a la vez y revise las preguntas para estimular la mente una por una.

Utilice este proceso para estimular nuevos conceptos y crear otros sueños. De otra manera, podría perder la capacidad de progresar y se quedaría atrapado en una perspectiva limitada, subjetiva, del día a día.

Mientras construye sus sueños, piense en aquello que produjo mejores resultados de los esperados este año, algo que resultó más productivo, beneficioso o popular que lo esperado. Pregúntese cómo podría hacerlo cien veces más productivo el próximo año. Peter Drucker lo dice de la siguiente manera: *“Tome los resultados inesperados de este año como las oportunidades del próximo”*. Comience a soñar con las posibilidades.

¿Puede alguien con un punto de vista objetivo hacerme ver nuevas posibilidades que no he contemplado?

Aquí es donde la objetividad de un asesor externo comienza a jugar un papel importante para contemplar soluciones completamente nuevas.

Con frecuencia, unas pocas preguntas, tener los sentidos alerta y una apariencia fresca, descubren “el tesoro enterrado frente a nosotros”.

¿Cuáles modelos exitosos del pasado me pueden ayudar ahora?

Para finalizar, los reto a pensar tan en grande que no les sea posible realizar sus sueños por sí solos, tan grande que no los pueda cumplir este año, ni en diez, ni en lo que le resta de vida. Tenga un sueño que valga la pena, un reto que sea tan grande que haga innecesarios los reconocimientos.

Año tras año, en mi experiencia al trabajar con ejecutivos, he descubierto que las personas hacen su trabajo principalmente para escuchar decir a los demás: “¡Qué buen trabajo! Pero en cien años, ¿a quien le va a importar si estamos vivos o muertos? La fama está en el aire. Usted debe tener un sueño lo suficientemente grande que supere el tema de quién obtiene el reconocimiento por ese logro.

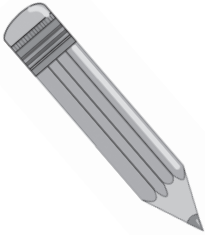
La mayoría de nosotros tenemos un vasto potencial que no ha sido desarrollado tan solo porque no hemos podido hacerlo o porque las circunstancias nunca lo han requerido. *Comience a soñar y siga soñando*; y si su sueño no es claro o se debilita, revise con cuidado estas preguntas para mejorar su visión.

Al trabajar de cerca con líderes, me he preguntado, ¿El hombre hace al sueño? ¿O el sueño hace al hombre? Mi conclusión es: *Las dos son igual de ciertas*.

GUIA DE ESTUDIO CAPITULO 12

Nombre: _____

Fecha: _____



Lea Jeremías 1:4 - 19

Recuerde

En el futuro, cuando esté redefiniendo, replanteando y recreando sus sueños, vea este capítulo y hágase estas preguntas:

◆ ¿En cuál sueño, meta o causa creo profundamente? _____

◆ ¿Cuál es esa necesidad que más me preocupa hoy en día? _____

◆ ¿Cuáles son los asuntos que sólo yo puedo resolver por estar bien posicionado y equipado? _____

◆ ¿Cuáles son las implicaciones de cumplir mi sueño a largo plazo? _____

◆ ¿Qué pasaría si mi sueño resulta cien veces más exitoso de lo planeado? _____

◆ ¿He planteado las preguntas para estimular la mente?

◆ ¿Puede alguien con un punto de vista objetivo hacerme ver nuevas posibilidades que no he contemplado? _____

◆ ¿Cuáles modelos exitosos del pasado me pueden ayudar ahora? _____

Usted podrá construir sus sueños y confianza como líder al conocer y hacer las preguntas correctas.