
PRINCIPIOS PARA ESTABLECER PRIORIDADES

por John C. Maxwell

Las prioridades nunca permanecen estancadas.

Las prioridades cambian y demandan atención continuamente. H. Ross Perot dijo que todo lo que es excelente o digno de alabanza permanece sólo por un momento en el "filo cortante" y constantemente se debe luchar por eso. Las prioridades bien establecidas siempre estarán al "filo".

Principio: Usted no puede sobreestimar la nula importancia de algo.

Me encanta este principio. Es un poco exagerado pero se necesita hablar de él. William James dijo que el arte de ser sabio es el "arte de saber pasar por alto". Lo insignificante y lo mundano roban mucho de nuestro tiempo. La mayoría vive para las cosas equivocadas.

El Dr. Anthony Campolo nos habla de un estudio sociológico en el que a cincuenta personas de más de noventa y cinco años les hicieron una pregunta: "Si pudiera vivir su vida otra vez ¿qué cosa haría de diferente manera?" Sin embargo, tres respuestas se repitieron constantemente y predominaron en el estudio.

Las tres respuestas fueron:

- Si tuviera que hacerlo otra vez, reflexionaría más.
- Si tuviera que hacerlo otra vez, me arriesgaría más.
- Si tuviera que hacerlo otra vez, haría cosas que continuaran viviendo después de que yo muriera.

A una joven concertista de violín le preguntaron cuál era el secreto de su éxito. Ella respondió: "Descuido planeado". Luego explicó: "Cuando estaba en la escuela había muchas cosas que demandaban mi tiempo. Cuando iba a mi cuarto después del desayuno, tendía mi cama, barría y hacía cualquier cosa que me llamara la atención.

Después corría a mi práctica de violín. Me di cuenta que no estaba progresando como pensaba que debería. Así cambié el orden de las cosas. Hasta terminaba mi tiempo de práctica, deliberadamente descuidaba todo lo demás. Creo que mi éxito se debe a ese programa de descuido planeado.

Lo bueno es enemigo de lo mejor.

La mayoría de las personas pueden establecer prioridades fácilmente cuando se enfrentan con lo bueno o con lo malo. El problema surge cuando nos enfrentamos con dos cosas buenas. ¿Qué debemos hacer? ¿Qué hacer si ambas cosas llenan todos los requerimientos, tienen retribución, y nos recompensan por nuestro trabajo?

Como romper la atadura entre dos buenas opciones

- Pregunte a su supervisor o a sus colaboradores cuál es su preferencia.
- ¿Alguna de las opciones puede ser manejada por alguien más? Si es así, délela y trabaje en la que solo usted debe hacerlo.
- ¿Qué opción sería de mayor beneficio para el cliente? A menudo somos como el comerciante que se empeñaba tanto en mantener limpia la tienda que nunca abría la puerta. ¡La verdadera razón para tener una tienda es para que entren los clientes, no para tenerla limpia!
- Tome su decisión basándose en el propósito de la organización.

El guardián de un faro que trabajaba en una sección rocosa de la costa, recibía su nuevo suministro de petróleo un a vez al mes para mantener su luz encendida. Como no estaba muy lejos de la orilla, tenía frecuentes visitas. Una noche, una mujer de la aldea le rogó que le diera un poco de petróleo para mantener el calor en su hogar.

En otra ocasión, un padre le pidió un poco para su lámpara. Otro necesitaba un poco de petróleo para lubricar una rueda. Como todas las peticiones le parecían legítimas, el guardián del faro trató de agrandar a todos y les concedió lo que pedían. Al final del mes notó que le quedaba muy poco petróleo.

Pronto, éste se terminó y el faro se apagó. Esa noche varios barcos chocaron contra las rocas y se perdieron muchas vidas. Cuando las autoridades investigaron, el hombre estaba muy arrepentido. Ante sus excusas y lamentaciones, la respuesta de ellos fue: "Le hemos dado petróleo solamente con un propósito: ¡mantener el faro prendido!"

Usted no puede tenerlo todo.

Cada vez que mi hijo Joel Porter y yo entrábamos a una tienda, le decía: "No puedes tenerlo todo". Como a muchas personas, a él le es muy difícil eliminar cosas de su vida. Para poder lograr algo, el 95% consiste en saber que es lo que se quiere. Hace muchos años leí este poema de William H. Hinson:

El que busca una cosa, y solamente una, tiene la esperanza de encontrarla antes de que la vida termine

Pero el que busca todas las cosas dondequiera que va obtendrá de todo lo que siembra una cosecha estéril de remordimiento.

Un grupo de personas se preparaba para ascender a la cumbre de Mont Blanc en los alpes franceses. La noche anterior a la ascensión, un guía francés explicó cuál era el principal prerrequisito para el éxito. Dijo: "Para llegar a la cima, deben portar solamente el equipo necesario para la ascensión. Deben dejar atrás todos los accesorios innecesarios. Ascender es difícil".

Un joven inglés no estuvo de acuerdo y a la mañana siguiente apareció con una manta de colores brillantes bastante pesada, grandes trozos de queso, una botella de vino, un par de cámaras con varios lentes colgando de su cuello y unas barras de chocolate. El guía le dijo: "Nunca llegará con todo eso. Debe llevar lo absolutamente necesario para ascender".

Pero voluntarioso como era, el inglés decidió ascender por su propia cuenta, para demostrar al grupo que podía hacerlo. El grupo siguió su marcha bajo la dirección del guía, cada uno llevando solo lo absolutamente necesario. En camino hacia la cima de Mont Blanc comenzaron a encontrar cosas que habían sido abandonadas.

Primero, encontraron una manta de colores brillantes, luego algunos trozos de queso, una botella de vino, equipo fotográfico y barras de chocolate. Cuando por fin llegaron a la cima el inglés ya estaba ahí. Solamente había dejado todo lo innecesario a lo largo del camino.

Demasiadas prioridades nos paralizan.

Todos nosotros hemos visto nuestros escritorios llenos de memos y de papales, hemos oído son el teléfono, y hemos visto abrirse la puerta, itodo al mismo tiempo! ¿Recuerda el "sudor frío" que se siente? William H. Hinson nos explica por qué los domadores llevan una silla, cuando entran en la jaula de los leones.

Tienen sus látigos, por supuesto, y también sus pistolas. Hinson dice que la silla es el instrumento más importante del entrenador. La sostiene por el respaldo y apunta las patas hacia la cara de la fiera. Los que saben de esto dicen que el animal trata de concentrar su atención en las cuatro patas a la vez. En el intento de concentrarse en a la cuatro, le sobreviene una especie de parálisis y se vuelve dócil, débil e incapaz, porque su atención esta fragmentada.

Un día, Sheril, una de los miembros mas productivos del personal de apoyo de alto nivel, vino a verme. Se veía exhausta. Me di cuenta que estaba sobrecargada de trabajo. Su lista de "cosas que hacer" parecía demasiado larga. Le pedí que hiciera una lista de todos sus proyectos. Juntos establecimos las prioridades. Todavía puedo ver la expresión de alivio en su cara al percatarse de que la carga se aligeraba.

Si usted está sobrecargado de trabajo, haga una lista de las prioridades en una hoja de papel antes de llevar el asunto a su jefe para que el establezca las prioridades.

Al final de cada mes planeo y establezco prioridades para el siguiente mes. Me siento con Bárbara mi asistente, y le pido que escriba esos proyectos en el calendario.

Ella maneja cientos de cosas que tengo que hacer mensualmente. Sin embargo, cuando algo es de Suma importancia /Suma urgencia, le pido que lo ubique por encima de otras cosas que están en el calendario. Los verdaderos líderes han aprendido a decir NO a lo bueno para decir SI a lo mejor.

Cuando las pequeñas prioridades demandan mucho de nosotros, surgen grandes problemas.

Robert J. Mckain dijo: "La razón por la que la mayoría de las metas principales no se alcanzan es porque empleamos nuestro tiempo haciendo primero las cosas secundarias". Hace algunos años un titular de prensa hablaba de trescientas ballenas que murieron repentinamente.

Las ballenas perseguían sardinas y se quedaron varadas en la bahía. Frederick Broan Harris comentó: "Los pequeños peces condujeron a los gigantes marinos a su muerte...

Fueron a una muerte violenta por escoger pequeños fines, por prostituir grandes poderes persiguiendo metas insignificantes. A menudo las pequeñas cosas de la vida nos hacen

tropezar. Un ejemplo trágico es el avión jumbo jet de Eastern Airlines que se estrelló en los Everglades de Florida.

Era el ahora famoso vuelo 401 de Nueva York a Miami y llevaba muchos pasajeros en un día feriado. Cuando el avión se acercaba al aeropuerto de Miami para aterrizar, la luz que inicia el descenso del tren de aterrizaje no se prendió. El avión voló en grandes círculos sobre los pantanos de los Everglades mientras la tripulación de cabina examinaba si el tren de aterrizaje realmente no había bajado, o si tal vez la bombilla que emitía las señales estaba dañada.

El ingeniero de vuelo trató de quitar la bombilla, pero esta no se movía. Los demás miembros de la tripulación quisieron ayudarlo. Ocupados en eso, ninguno notó que el avión perdía altura y volaba directamente hacia el pantano. Docenas de personas murieron en el accidente. Mientras una tripulación de pilotos altamente calificados y cotizados perdía el tiempo con una bombilla de setenta y cinco centavos, el avión con sus pasajeros se fue a pique. Los plazos y las emergencias nos obligan a establecer prioridades. Encontramos esto en la ley de Parkinson: Si usted tiene que escribir una sola carta, le tomará un día hacerlo. Si usted tiene que escribir varias cartas, las hará todas en un día.

¿Cuál es el tiempo en que somos más eficientes en el trabajo? ¡La semana anterior a las vacaciones! ¿Por qué no podemos vivir y trabajar de la manera como lo hacemos antes de dejar la oficina, tomar decisiones, arreglar el escritorio, devolver las llamadas? En condiciones normales, somos eficientes (hacemos las cosas correctamente).

Cuando nos sentimos presionados por el tiempo o las emergencias, nos volvemos efectivos (hacemos las cosas debidas). ¿La eficiencia es el fundamento para la sobre vivencia, la efectividad es el fundamento para el éxito.

En la noche del 14 de Abril de 1912, el gran trasatlántico Titanic chocó contra un iceberg en el océano Atlántico y se hundió causando la pérdida de muchas vidas. Un de las anécdotas más curiosas que se contaba de este desastre, es la de una mujer que consiguió un asiento en uno de los botes salvavidas. Preguntó si podía regresar a su camarote por algo que había olvidado y le dieron exactamente tres minutos para hacerlo.

Corrió por los pasillos pisoteando dinero y piedras preciosas tiradas por todas partes que los pasajeros en su prisa habían dejado caer. Ya en su camarote, pasó por alto sus propias joyas y en ves de ello tomó tres naranjas. Entonces volvió rápido a su lugar en el bote.

Solo unas horas antes hubiera sido ridículo pensar que ella hubiera aceptado una canasta de naranjas a cambio de siquiera uno de sus más pequeños diamantes, pero las circunstancias habían transformado de repente todos los valores a bordo del barco. La emergencia había clarificado sus prioridades. Muy a menudo aprendemos muy tarde lo que es verdaderamente importante.

Somos como aquella familia harta de ruido y del tráfico de la ciudad y decidió mudarse al campo y tratar de vivir en espacios abiertos más amplios. Con la intención de criar ganado compraron un rancho.

Un mes más tarde, algunos amigos fueron a visitarlos y les preguntaron cuál era el nombre del rancho. El padre dijo: "Bueno, yo quise llamarlo el Flying-W y mi esposa quiso llamarlo Suzy-Q. Pero uno de nuestros hijos quiso el Bar-J, y el otro prefirió el Lazy-Y, y así que acordamos llamarlo el Rancho Flying-W, Suzy-Q, Bar-J, Lazy-Y".

Sus amigos le preguntaron: "Bueno, ¿Y donde está el ganado?" El hombre respondió: "No tenemos ninguno. ¡Ninguno sobrevivió a la marca del hierro candente!".

Es desconocido el autor que dijo: "El niño nace con el puño cerrado; el hombre muere con la mano abierta. La vida tiene la manera de hacernos soltar las cosas que pensamos que son muy importantes".

Gary Redding cuenta esta historia del senador Paul Tsongas de Massachussets. En enero de 1984 anunció que se retiraría del senado de los Estados Unidos y no buscaría la reelección. Tsongas era una estrella política. Era un fuerte favorito a la reelección Estados Unidos.

Pocas semanas antes de su anuncio, a Tsongas le habían diagnosticado una clase de cáncer linfático que no podía ser curado, pero si tratado. Aparentemente, no afectaría sus capacidades físicas o sus expectativas de vida.

La enfermedad no obligó a Tsongas a salir del senado, pero si le obligó a enfrentar la realidad de su propia mortalidad. No podía hacer todo lo que hubiera querido hacer. Por lo tanto, ¿cuáles eran las cosas que verdaderamente quería hacer en el tiempo que le quedaba?

Decidió que lo que más quería en la vida, a lo que no renunciaría si no pudiera tenerlo todo, era estar con su familia y mirar crecer a sus hijos. Prefería hacer eso a dar forma a las leyes de la nación o dejar su nombre escrito en los libros de historia.

Poco después de tomar su decisión, un amigo le escribió una nota felicitándolo por tener sus prioridades bien establecidas. La nota decía, entre otras cosas: "Nadie dijo jamás en su lecho de muerte: "hubiera querido pasar mas tiempo en mis negocios"".

AUTOR: John C. Maxwell

SITE: www.ebiblica.org

CÓPIA: sexta-feira, 8 de fevereiro de 2008, 16:42:16