

BORJA VILASECA

**LOS 9 PASOS
PARA REINVENTARTE
PROFESIONALMENTE**



BORJAVILASECA.COM

Los nuevos tiempos en los que estamos inmersos requieren de otro tipo de mentalidad. Para sobrevivir y prosperar en el mercado laboral emergente necesitamos ser y actuar de una manera muy diferente a la que estamos acostumbrados. Y para lograrlo, es imprescindible que rompamos el molde con el que nuestra mente fue condicionada para adaptarse a la Era Industrial. Éste es el verdadero significado del término «reinventarse».



1. ASUME QUE ERES 100% CO-CREADOR DE TU VIDA



El primer paso para reinventarnos profesionalmente es –con toda seguridad– el más difícil de todos. Consiste en tomar las riendas de nuestra vida. Es decir, comprender y asumir que somos 100% co-creadores y corresponsables de nuestras actuales circunstancias laborales y financieras. El «co» se debe a que no todo depende de nosotros, sino que co-creamos nuestra existencia en complicidad con la vida. Sin ir más lejos, no hemos elegido nuestra genética ni el lugar en el que hemos nacido. Tampoco hemos escogido el tipo de padres que hemos tenido, entre otras cuestiones.

Sin embargo, más allá de la mochila emocional que ahora mismo cuelga sobre nuestras espaldas, desde que tenemos uso de razón hemos venido tomando nuestras propias decisiones. Otra cosa es que éstas hayan estado demasiado condicionadas por nuestro entorno social y familiar. De ahí que en muchas ocasiones hayan sido equivocadas. Pero eso no quita que hayan sido nuestras decisiones. Por ejemplo, remontémosnos un momento a nuestra adolescencia. Durante esa etapa, ¿por qué decidimos estudiar lo que finalmente estudiamos? ¿A quién intentamos contentar a la hora de elegir lo que terminamos haciendo profesionalmente?

En vez de contarnos la historia de que nuestro padre nos manipuló para que cursáramos la carrera de Derecho, podemos ser honestos y decirnos la verdad, aunque duela. Si asumimos nuestra parte de responsabilidad, nos damos cuenta de que nosotros nos dejamos manipular por nuestro padre porque no nos atrevimos a confrontarlo y estudiar Filosofía, que es lo que en realidad nos hubiera gustado. Debido a nuestra falta de autoestima y confianza en nosotros mismos, tuvimos miedo a rebelarnos frente a la autoridad y seguir nuestro propio camino.

Por otro lado, el «co» también se debe a que vivimos en un sistema económico gobernado por ciclos, crisis y coyunturas que escapan a nuestro control, creando unas determinadas condiciones generales que pueden afectar nuestra situación personal y profesional. Sin embargo, en vez de explicarnos la película de que por culpa de la crisis económica nuestra empresa nos despidió injustamente, podemos ver esta situación con objetividad y madurez, reconociendo que debido a nuestro miedo a la incertidumbre delegamos nuestra vida laboral a la primera compañía que nos ofreció un contrato indefinido, creyendo que esa era la opción más segura.

SER HONESTO CON UNO MISMO

“La libertad conlleva responsabilidad. Por eso a la mayoría de personas les aterroriza.”

GEORGE BERNARD SHAW

Asumir que somos 100% co-creadores y corresponsables de nuestra situación laboral actual pasa por abandonar la postura victimista frente a la vida, dejar de engañarnos a nosotros mismos y asumir nuestra parte de responsabilidad con respecto a los resultados que cosechamos. En esencia, se trata de un acto de profunda madurez. Pone de manifiesto que hemos despertado y que vivimos de forma consciente. Es entonces cuando desaparecen –de golpe y porrazo– todas las excusas y justificaciones que nos hemos venido contando mientras vivíamos dormidos y desempoderados.

A su vez, reinventarse requiere de mucha honestidad, humildad y valentía. No en vano, nos lleva a decir en voz alta que anhelamos un cambio y a reconocer que éste depende enteramente de nosotros. Esta declaración de intenciones nos obliga a abandonar la arrogancia de creer que lo sabemos todo acerca de nosotros mismos y a asumir que nuestra forma de pensar y de comprender la vida puede ser errónea y limitada.

Parece una decisión fácil, pero no lo es. Más que nada porque nos confronta con todos nuestros miedos inconscientes. De hecho, hay personas que ni siquiera se permiten escuchar este tipo de reflexiones. Enseguida se ponen a la defensiva, ridiculizando y oponiéndose con vehemencia a quienes se encuentran inmersos en este proceso de transformación. En paralelo, otros alegan que ya no tienen edad para estas cosas, convenciéndose a sí mismos de que no es el mejor momento o de que tienen una hipoteca que pagar y unos hijos que alimentar...

Curiosamente, cuanto mayor es nuestro miedo a la libertad, más larga es –a su vez– nuestra lista de excusas y justificaciones para no cambiar ni reinventarnos. Y es que cuesta tanto, que muchos solamente nos atrevemos a dar este primer paso después de haber sido despedidos o de haber padecido una saturación de sufrimiento. Más que nada porque solo entonces sentimos que no tenemos nada que perder.

Si no nos gusta nuestro trabajo. Si no creemos en lo que hacemos. Si nuestra actividad no tiene sentido y está deshumanizada. Si nuestras tareas diarias son muy mecánicas, carecen de creatividad y se pueden automatizar o robotizar. Si nuestra contribución no aporta un verdadero valor añadido. Si nuestra función profesional se puede externalizar a un país en vías de desarrollo o la puede hacer alguien de forma más barata. Si nuestra empresa ha quedado obsoleta y sentimos que pronto será reemplazada por una nueva propuesta disruptiva... En todos estos casos es fundamental que comprendamos que la reinención profesional no es una opción, sino una necesidad de supervivencia para adaptarnos y prosperar en la nueva era.

2. EMANCÍPATE EMOCIONALMENTE DE TU ENTORNO



El segundo paso para reinventarnos profesionalmente consiste en emanciparnos emocionalmente de nuestro entorno social y familiar. Y esto pasa por liberarnos de la influencia psicológica de nuestros padres. Lo cierto es que la mayoría de adultos sigue buscando la aprobación de papá y mamá, un estado de dependencia que les impide emanciparse económicamente de *Papá Estado*, *Mamá Corporación* y el *Tío Gilito* de la Banca. Así, la relación que mantenemos inconscientemente con nuestros progenitores condiciona la que establecemos a nivel consciente con la sociedad.

Prueba de ello es que muchas personas nos limitamos a seguir el camino determinado por el entorno social en el que hemos nacido y nos hemos educado. Y en vez de escucharnos a nosotros mismos, nos dejamos arrastrar por la opinión de la mayoría, convirtiéndonos en un sucedáneo de quienes verdaderamente somos. No en vano, la mayoría de padres están dispuestos a hacer cualquier cosa por sus hijos, menos dejarles ser ellos mismos.

Sin embargo, el fin de la Era Industrial ha dado paso a una nueva era con sus propias reglas de juego, muy diferentes a las que estamos acostumbrados. De ahí que para obtener nuevos y mejores resultados en el ámbito laboral y económico, sea necesario experimentar un «cambio de paradigma». Es decir, un profundo cambio de mentalidad, aprendiendo a relacionarnos con el sistema de una manera mucho más madura, independiente y responsable.

Por más adultos que parezcamos, en nuestro interior hay un niño herido que sigue anhelando el apoyo, el cariño y la aprobación de papá y mamá. Ese «niño interior» –completamente hambriento de amor– muchas veces nos lleva a boicotarnos, eligiendo un camino laboral que tenga salidas profesionales en detrimento de la senda vocacional que nos apasiona. O que nos garantice el reconocimiento social a costa de nuestra satisfacción personal.

Para poder tomar decisiones profesionales libre y conscientemente hemos de hacer algo extraordinario: *matar* a nuestros padres con el cuchillo del amor. Se trata de una metáfora que conlleva realizar una serie de aprendizajes, como por ejemplo dejar de culpar a nuestros progenitores por todo lo que no marcha bien en nuestras vidas. No en vano, muchos adultos siguen peleados con sus padres, culpándoles de sus inseguridades, carencias y frustraciones. Sin embargo, la verdad es que nada ni nadie puede hacernos daño emocionalmente sin nuestro consentimiento. La raíz de nuestras perturbaciones no se encuentra en lo que pasa, sino en lo que interpretamos acerca de lo que pasa.

La paradoja es que es imposible estar en paz con nosotros mismos si seguimos en guerra con nuestros padres; y no podemos estar en paz con nuestros padres si seguimos en guerra con nosotros mismos. Emanciparnos emocionalmente pasa a asumir que cada ser humano es responsable de su felicidad y de su sufrimiento. Por ello, en vez de esperar que nos apoyen, nos comprendan o nos quieran, empecemos por apoyarlos, comprenderlos y amarlos nosotros a ellos. Si realmente queremos cortar el cordón umbilical emocional con nuestros padres, hemos de reconocer que no necesitamos nada de ellos para ser felices. Principalmente porque la verdadera felicidad reside en nuestro interior.

ATRÉVETE A VIVIR TU VIDA

“Tu tiempo es limitado. No lo malgastes viviendo la vida de otros.”

STEVE JOBS

En la medida que vamos realizando este trabajo interior, llega un día en que nos damos cuenta de que el auténtico problema de nuestra existencia está provocado por nuestro egocentrismo. De hecho, madurar implica dejar de vernos como el ombligo del mundo. Es entonces cuando –al salir de nosotros mismos– empezamos a ver la realidad como *realmente* es, y no como consideramos que debería ser. Y gracias a esta nueva perspectiva, nos convertiremos en adultos independientes y autosuficientes. Ya no esperamos que los demás sacien nuestras necesidades, satisfagan nuestros deseos, cumplan nuestras expectativas y resuelvan nuestros problemas.

De pronto somos capaces de ver al ser humano que hay detrás de las etiquetas «mamá» y «papá». Así es como podemos desapegarnos de ellos, dejando de tomarnos como algo personal sus actitudes y comportamientos. Es fundamental no olvidar que ellos también fueron niños y que probablemente carguen con una mochila emocional mucho más pesada que la nuestra. Si investigamos acerca de su infancia y del tipo de relación que tuvieron con sus padres, verificaremos que sus circunstancias existenciales fueron bastante más adversas que las nuestras. Esta revelación despierta una compasión sincera hacia nuestros padres, la cual nos permite perdonarlos para liberarnos de la culpa y el rencor.

Al igual que nosotros, nuestros progenitores lo han hecho lo mejor que han sabido en base a su nivel de consciencia y a su grado de comprensión. Sus motivaciones jamás han estado guiadas por la maldad, sino por la ignorancia y la inconsciencia. Por más errores que hayan cometido, cabe recordar que nadie nos enseña a ser padres. Criar hijos es la experiencia más desafiante de la vida. Y por más que te lo expliquen es imposible saberlo hasta que lo vives en carne propia. Así, madurar pasa por empezar a valorar y agradecer todo lo que nuestros progenitores han hecho por nosotros, dejando de quejarnos y culparles por sus equivocaciones.

Lo cierto es que no hemos tenido los padres que queremos, si no los que hemos necesitado. ¿Para qué? Pues para pasar por nuestro infierno personal, tocar fondo, iniciar una búsqueda interior, despertar y descubrir quienes verdaderamente somos. Por lo tanto, en vez de acumular quejas y rencor sobre nuestros progenitores por cómo nos trataron, aprovechémoslos para ir más allá del ego y poder así reconectar con el ser. Solo entonces concluiremos que no cambiaríamos nada de nuestra infancia. Más que nada porque verificamos que fue perfecta tal como sucedió para que hoy seamos el adulto en el que nos hemos convertido gracias al proceso de autoconocimiento realizado.

En la medida en que nos emancipamos emocionalmente de nuestros padres y, por ende, de nuestro entorno social y familiar, de pronto nos sentimos mucho más libres para seguir nuestro propio camino en la vida. Y para escoger un camino vocacional que honre nuestra singularidad como seres humanos, sin importar lo que la gente pueda pensar de nosotros. Fruto de esta libertad interior, descubrimos que el verdadero éxito es ser felices y vivir de forma auténtica, trabajando en algo que nos apasione, que sea útil y que tenga sentido.

3. VENCE EL MIEDO A SALIR DE TU ZONA DE COMODIDAD

El tercer paso para reinventarnos profesionalmente consiste en afrontar y vencer nuestros miedos para atrevernos a salir de nuestra zona de comodidad. Muy pocos lo reconocerán, pero el miedo es el director general de la vida de la inmensa mayoría de personas. Esta emoción se encuentra detrás de casi todas nuestras decisiones profesionales y económicas, provocando que llevemos una existencia limitada, orientada a la mera supervivencia.

Y entonces, ¿qué es el miedo? Se trata de una emoción que nos invade cuando sentimos que nuestra integridad física está en peligro o se ve amenazada de alguna u otra forma. Sin embargo, ¿con cuántos leones o asesinos nos topamos en nuestro día a día? A pesar de que ya no vivimos en la jungla ni estamos rodeados de depredadores, el miedo sigue muy presente en nuestras vidas. Y no por una cuestión de supervivencia física, sino emocional.

En pleno siglo XXI, los *leones* y *asesinos* son totalmente ficticios; se encuentran en nuestra mente y toman forma de pensamientos, los cuales *devoran* nuestros sueños y *aniquilan* nuestras esperanzas de co-crear una vida más libre y plena. Y es que la raíz de cualquier miedo se origina en un pensamiento limitante basado en una creencia falsa que no hemos cuestionado. En el momento en el que nos creemos dicho pensamiento –el cual es completamente ilusorio–, creamos la emoción correspondiente en nuestro interior, la cual es 100% real.

Si bien hay tantos tipos de miedos como seres humanos hay en este mundo, uno de los que más suelen boicotear nuestro proceso de reinención profesional es el miedo a salir de la zona de confort. Es decir, ese lugar físico y mental al que estamos acostumbrados, y que nos aporta una confortable sensación de protección y seguridad. Principalmente porque es lo que conocemos y nos resulta familiar.

Darle al claxon mientras gritamos con rabia dentro del coche en un atasco de tráfico los lunes por la mañana. Quejarnos de nuestro jefe por cómo nos trata o de nuestra empresa por lo poco que nos paga. Discutir y pelearnos con nuestra pareja por no ponernos de acuerdo sobre cómo educamos a nuestros hijos. Salir a manifestarnos y protestar en contra de la corrupción del gobierno y los políticos. Creer que no podemos y que no es un buen momento para cambiar... Esta es la *jaula* en la que malvivimos la mayoría.

Lo cierto es que tan solo nos atrevemos a salir de la zona de comodidad cuando nuestro nivel de malestar, insatisfacción y sufrimiento es superior a nuestro miedo al cambio. Es entonces cuando sentimos que no tenemos nada que perder, armándonos de valor, coraje y valentía para confrontar nuestro miedo. Al principio, el simple hecho de sentir esta emoción es una experiencia incómoda, desagradable y aterradora. Tanto es así, que nuestra primera reacción es huir, convenciéndonos de que lo mejor es seguir tal y como estamos.

CÓMO TRASCENDER EL MIEDO

“Si tus sueños no te dan miedo es que no son suficientemente grandes.”

ELLEN JOHNSON

Sin embargo, en la medida en la que somos capaces de sostener esta emoción el tiempo suficiente, nos damos cuenta de cuál es su verdadera función en nuestra vida: advertirnos de que estamos frente a un límite, un umbral todavía inexplorado. Y que al otro lado se encuentra algo nuevo y desconocido. Por muy mala prensa que tenga, en realidad el miedo es un buen compañero de viaje. Lo único que pretende es protegernos y evitar que nos pasen cosas desagradables. De ahí que intente preservar el pequeño mundo en el que hemos estado metidos y hacernos sentir que no vale la pena salir de él.

Por ejemplo, si no existiera el miedo, no sabríamos que estamos en peligro al asomarnos por un precipicio. Esta es la razón por la que sentimos vértigo. Del mismo modo, el miedo aparece cuando nos planteamos la posibilidad de dejar un contrato indefinido para aventurarnos a emprender un proyecto personal como autónomos. En este caso, al tomar una decisión arriesgada y adentrarnos en un entorno incierto, el miedo aparece para que no saltemos a una piscina completamente vacía. El quid de la cuestión es que tener miedo no debe impedirnos saltar. Pero sí volvernos lo suficientemente prudentes como para verificar que hay algo de agua en dicha piscina.

Y lo mismo sucede con el resto de miedos. El miedo a la libertad. A ser independiente. A no ser queridos. A lo que piensen los demás. A la responsabilidad. A la incertidumbre. Al juicio. A la crítica. Al error. A no saber cuál es nuestro verdadero valor. Al cambio. A hablar en público. Al conflicto. A no cumplir las expectativas. Al rechazo. Al abandono. A la pérdida. Al ridículo. A vender. A decepcionar. Al fracaso. Al éxito. A brillar. A ser auténticos. A la vulnerabilidad. A exponernos. A destacar. A ser diferentes. A pensar en grande. Y en definitiva, el miedo al propio miedo.

Si bien todos estos temores son completamente ilusorios, sus efectos emocionales son totalmente reales. Todos ellos se originan en nuestra mente y se propagan por medio de pensamientos. Para poder trascender cualquier miedo –e impedir que nos limite, boicotee y paralice– hemos de cultivar el hábito de observar nuestra mente y cuestionar nuestros pensamientos. De este modo aprenderemos a detectar y observar nuestros miedos antes de que estos tomen el control y se apoderen de nosotros emocionalmente.

A su vez, hemos de aprender a comprender lo que verdaderamente significan y nos quieren transmitir. Así, la próxima vez que alguno de estos miedos vengan a visitarnos hemos de recibirlos con hospitalidad, cariño y gratitud. Principalmente porque ponen de manifiesto que nos estamos acercando a uno de los bordes de nuestra zona de confort. Salir de ella siempre nos va a hacer crecer y evolucionar como seres humanos, descubriendo aspectos de nosotros que desconocíamos.

De hecho, el miedo siempre va a estar ahí, a nuestro lado, señalándonos nuevos límites y umbrales todavía por explorar. No solo nos hace sentir inmensamente vivos, sino que también nos recuerda que la vida es incierta. Y que la única seguridad que vale la pena cultivar es la que se encuentra dentro de nosotros mismos.

De ahí que con la práctica y el entrenamiento el miedo empiece a venir acompañado de cierta ilusión, excitación y expectación. Al atrevernos a confrontar nuestros temores con sabiduría y atravesar el umbral de alguna de nuestras limitaciones, de pronto sentimos como *algo* se expande en nuestro interior. Y descubrimos cómo al otro lado del miedo se encuentran las mejores cosas de la vida. Es entonces cuando dejamos de tenerle miedo al miedo. Y empezamos a mantener con él una relación amistosa que mutuamente nos beneficia. Así es como finalmente encontramos un sano equilibrio entre el riesgo y la prudencia. Ya nada nos limita, pero tampoco nos pasamos de frenada.

4. CONÓCETE Y SÉ FIEL A TI MISMO

4

El cuarto paso para reinventarnos profesionalmente consiste en conocernos a nosotros mismos. Es decir, saber quiénes verdaderamente somos, atrevernos a ser fieles a nuestra dicha y ser consecuentes con aquello en lo que creemos. Sin embargo, al estar tan acostumbrados a poner el foco de atención en nuestras circunstancias externas –compitiendo los unos contra los otros para ganar dinero, ostentar poder y lograr éxito–, muchos hemos marginado casi por completo lo que sucede en nuestro interior.

Prueba de ello es que confundimos la auténtica felicidad con sucedáneos como el placer, la satisfacción o la euforia temporal que nos proporcionan el consumo materialista, los triunfos profesionales o el entretenimiento. De ahí la importancia de redefinir el concepto de «felicidad». Y es que la gran mentira contemporánea es que «la felicidad está afuera de nosotros mismos». Sin embargo, la felicidad no tiene nada que ver con el bien-tener, sino con el bien-estar. Es decir, con la sensación interna de estar bien con nosotros, independientemente de cómo sean nuestras circunstancias externas. La verdadera felicidad brota de forma natural al reconectar con el ser que mora en nuestros adentros.

Al estar tan alejados de nosotros mismos, la insatisfacción y el sufrimiento protagonizan actualmente el estado de ánimo de la mayoría. De ahí el aumento exponencial del consumo de antidepresivos, el cual crece en España un 15% cada año, aproximadamente. Pero más allá de estos parches con los que aliviar temporalmente los síntomas de nuestro malestar, también está creciendo al mismo ritmo la necesidad de invertir en «autoconocimiento», un proceso de introspección psicológica y espiritual centrado en lograr una verdadera curación.

En los países desarrollados materialmente esta búsqueda hacia el interior está poniéndose de moda. La industria de la autoayuda, el crecimiento personal y el coaching es un fenómeno imparable e irreversible. Y mientras, filosofías orientales ancestrales –como el Budismo, el Taoísmo, el Zen o el Yoga– están cada día más integradas en la sociedad occidental. Y eso que no tienen nada de nuevo. Hace más de 2.500 años, en el templo de Delfos –un lugar de culto de la antigua Grecia– se inscribió el aforismo más repetido a lo largo de todos los tiempos: «Conócete a ti mismo». De hecho, sabios, místicos y filósofos de todos los tiempos –como Buda, Lao Tsé, Sócrates, Jesús de Nazaret o Séneca– lo han venido proclamando en distintas partes del mundo en diferentes épocas.

A este movimiento pedagógico se le denomina «Filosofía Perenne». Es el único que ha perdurado a lo largo de toda la historia. No tiene nada que ver con instituciones religiosas ni creencias esotéricas, sino más bien con la misma *experiencia* transformadora que han vivido todos sus portavoces: una especie de «despertar», que nos permite dejar de vivir dormidos, trascendiendo los miedos y las limitaciones que nos mantienen esclavos. Quienes experimentan este *clic* evolutivo viven –a su vez– un cambio de paradigma, desprogramando su mente de la vieja visión del mundo industrial para actualizarse al nuevo paradigma, basado en el autoconocimiento y la sabiduría.

Eso es precisamente lo que promueve la «educación emocional», la cual da como resultado la «inteligencia emocional». Es decir, el proceso mental por medio del cual resolvemos nuestros problemas y conflictos emocionales. En el momento en que sabemos quiénes somos y cómo funcionamos, nuestro mundo emocional y afectivo empieza a ordenarse. Y al ser libres *del* mundo, empezamos a verlo tal y como es y no como fuimos condicionados para verlo. Nos convertimos entonces en «libre-pensadores». Tenemos ideas propias que nos ayudan a mejorar nuestra calidad de vida.

LA ERA DE LA CONSCIENCIA

“Quien mira hacia fuera, sueña. Quien mira hacia adentro, despierta.”

CARL G. JUNG

Los primeros en desprogramar su mente empiezan –casi sin darse cuenta– a *contagiar* a algunas personas de su entorno familiar y profesional. Éstas, a su vez, *contagian* a algunas otras. Y así *ad infinitum*. Así, la Era del Conocimiento es una invitación al *despertar* de la humanidad. De ahí que también se la denomine la «Era de la Consciencia».

A raíz del cambio de mentalidad de esta valiente minoría, algunos de los que cambian se dedican profesionalmente a difundir y compartir el conocimiento que les ha permitido evolucionar emocional y financieramente. A este colectivo de divulgadores se les llama «info-emprendedores». Así es como se está facilitando y acelerando la adaptación de los ciudadanos a nueva era. Y llegará un día en que el autoconocimiento será considerado como un proceso normal y corriente, siendo aceptado por gran parte de la sociedad.

Metafóricamente, este proceso de introspección se asemeja mucho al de entrar en una casa que ha estado mucho tiempo abandonada, aislada del mundo exterior. Y es que la mayoría llevamos 30, 40 e incluso más de 50 años sin visitar, ordenar y limpiar nuestro propio *hogar*. Esta es la razón por la que nada más poner un pié dentro, nos envuelve una oscuridad amenazadora. Además, en ocasiones el interior de nuestra casa emana un olor a rancio bastante desagradable. De ahí que nuestra primera reacción sea salir de ahí a toda prisa. Tanto es así, que muchos bromean –aunque muy en serio– con que igual se encuentran con cosas demasiado feas como para querer verlas.

Sea como fuere, los valientes que decidimos adentrarnos a ciegas, poco a poco vamos notando como nuestros ojos se acostumbran a la falta de luz. Y tras dar unos cuantos pasos, finalmente localizamos el interruptor que andamos buscando, también conocido como «consciencia». Y menudo susto nos pegamos algunos cuando vemos con claridad el estado en el que se encuentra nuestra casa interior. Está sucia y desordenada. Las motas de polvo cubren los muebles desvencijados. Los cristales de las ventanas están rotos y cubiertos de mugre. Y un montón de platos enmohecidos y llenos de porquería se acumulan en el fregadero...

ILUMINAR EL LADO OSCURO

“Todo el mundo es como la luna: tiene un lado oscuro que no muestra a nadie.”

MARK TWAIN

Conocernos a nosotros mismos viene a ser el proceso de reforma integral de nuestro *hogar* interior. Y no es cuestión de juzgar ni de rechazar nada de lo que veamos. Se trata, más bien, de comprendernos y aceptarnos tal como somos. Y de ponernos manos a la obra, comprometiéndonos con arreglar los muebles, cambiar los cristales, fregar los platos y, en definitiva, hacer lo que haga falta para sentirnos a gusto en nuestra propia casa. Cuanto más limpio y ordenado está el *lugar* en el que vivimos, más fácil es de limpiarlo y de ordenarlo. Y cuanto mejor nos sentimos *dentro* de él, mejor se sienten los demás al estar en nuestra compañía.

Dicho de otra manera, el autoconocimiento consiste en hacer consciente nuestro «lado oscuro» o «sombra». De ahí que suela utilizarse la metáfora de la «iluminación» para referirse al proceso por medio del cual nos damos cuenta de cuáles son los miedos, inseguridades, carencias, complejos, frustraciones, miserias, traumas y heridas que venimos arrastrando a lo largo de la vida.

Por más que las obviemos y no las queramos reconocer, todas estas limitaciones nos acompañan las 24 horas al día, distorsionando nuestra manera de ver el mundo, así como la forma en la que nos posicionamos frente a nuestras circunstancias laborales y económicas.

De ahí que conocernos a nosotros mismos implique comprender por qué nos pasa lo que nos pasa, sabiendo de qué manera podemos emanciparnos de todo aquello que nos coarta y empequeñece, e incorporar todo aquello que nos expande y engrandece.

En este sentido, es fundamental conocer nuestro modelo mental. Se trata del esqueleto psicológico innato que trajimos con nosotros de serie al nacer. En él se originan los pensamientos y se instalan las creencias, los valores, las prioridades y las aspiraciones que constituyen nuestra personalidad. Es como una lente a partir de la que filtramos la realidad neutra y objetiva de forma distorsionada y subjetiva.

Más allá de condicionar nuestra manera de mirar y de comprender la vida, nuestro modelo mental determina por qué somos cómo somos, así como la «piedra emocional» con la que tropezamos una y otra vez a lo largo de nuestra vida. Una de las mejores maneras de conocer nuestro modelo mental es a través del Eneagrama, una herramienta de autoconocimiento que hace una fiel radiografía del ego (lado oscuro, ignorancia, inconsciencia, victimismo, reactividad, esclavitud...) y del ser (lado luminoso, sabiduría, consciencia, responsabilidad, proactividad, libertad...) que habitan en todos nosotros.

COMPRENDER EL FUNCIONAMIENTO DE LA MENTE

“La mente lo es todo. Te conviertes en aquello en lo que crees.”

BUDA

El autoconocimiento no solo se centra en nuestras limitaciones, sino también en nuestras fortalezas como seres humanos. En este punto es donde comienza la segunda etapa de este apasionante proceso, en la que se *trabaja* el «desarrollo personal». Entre otras cuestiones, nos permite conocer y comprender el funcionamiento de nuestra mente, así como dominar y gestionar de una forma más eficiente nuestros pensamientos. En paralelo, también nos capacita para detectar, cuestionar y trascender todas aquellas creencias limitadoras, falsas o erróneas acerca de la visión que tenemos de nosotros mismos y del lugar que ocupamos en la sociedad.

Tanto es así, que uno de los principales resultados de este proceso es la sanación de nuestra autoestima y el aumento de la confianza en nosotros mismos. Y no sólo eso. También aprendemos a relajarnos y a cultivar la serenidad, convirtiendo los problemas en oportunidades para seguir creciendo, madurando y evolucionando como seres humanos. Y tarde o temprano experimentamos lo que místicos de todos los tiempos denominan «el despertar de la consciencia». Es decir, el darnos cuenta del inmenso poder que tiene nuestra mente, nuestros pensamientos y nuestras creencias a la hora de co-crear nuestra propia realidad laboral y económica.

Curiosamente, todas las personas que nos hemos adentrado en este tipo de procesos de cambio, acabamos llegando a una misma conclusión: que al cambiar la manera de ver las cosas, las cosas que vemos cambian. Es decir, que al cambiar nuestro sistema de creencias, cambia nuestra manera de ver, de comprender y de interpretar lo que nos sucede, cambiando así nuestra forma de pensar, de sentir y de interactuar con nuestras circunstancias.

A su vez, es importante señalar que este aprendizaje no se produce de forma lineal, sino más bien en espiral. A veces hemos de dar dos pasos hacia atrás –o incluso tropezarnos– para retomar nuestro auténtico camino, dando tres pasos hacia adelante. Si nos responsabilizamos por aprender acerca de lo que nos sucede, finalmente comprendemos que no hay mejor maestro que la vida ni mayor escuela de aprendizaje que nuestras propias circunstancias.

5. DESCUBRE CUÁL ES TU PROPÓSITO



El quinto paso para reinventarnos profesionalmente consiste en poner nuestro talento al servicio nuestro propósito. Más allá de los motivos típicos que nos mueven a trabajar (dinero, poder, seguridad, comodidad o reconocimiento) hemos de conectar con una motivación intrínseca que nos permita concebir nuestra profesión de forma más vocacional. Para ello, hemos de redefinir nuestro concepto de éxito, así como los valores que queremos que guíen nuestras decisiones y acciones.

Y esto pasa por dedicarnos a algo que nos apasione. Que nos interese. Que nos motive. Que nos guste. Que nos divierta. Que nos cause satisfacción y dicha. Algo en lo que creamos. Que se nos dé bien hacer. Que sea útil. Que resuelva a alguien algún problema. Que atienda alguna necesidad real. Que mejore la calidad de vida de otras personas. Que tenga sentido. Que esté orientado al bien común.

En esta nueva era hemos de dedicarnos profesionalmente a algo que tenga que ver con nuestra inteligencia. Con nuestra creatividad. Que nos permita desarrollar nuestro potencial. Que nos posibilite expresar nuestro talento. Que nos haga aprender constantemente. Que nos permita crecer como personas. Que aporte un verdadero valor añadido. Que aporte un bien al mundo. Que cree riqueza para la sociedad. Que no pueda automatizarse ni robotizarse. Que no pueda externalizarse a un país emergente. Que no pueda hacer alguien de forma más barata. Algo que tenga que ver con nosotros, con nuestra esencia. Con la persona que verdaderamente somos. Y con nuestro auténtico propósito de vida.

Cabe señalar que durante la Era Industrial el mantra más pronunciado fue que «si hacemos lo que nos gusta nos moriremos de hambre». Lo cierto es que el eco de esta afirmación todavía resuena en nuestro subconsciente. Sin embargo, hoy en día sucede todo lo contrario. Si no nos dedicamos a una profesión que nos motive y apasione difícilmente seremos competitivos en un entorno laboral gobernado totalmente por la tecnología.

De ahí que sea fundamental que nos dediquemos profesionalmente a «eso» que llevamos dentro. Y que sepamos cómo convertirlo en algo valioso para otros. Y si todavía no lo hemos descubierto, ya sabemos cual es nuestro trabajo más importante: encontrarlo. O mejor dicho, crearlo. Y sobre todo, no nos conformemos. No nos resignemos. No nos engañemos. No dejemos que el miedo nos impida manifestarlo.

PARA QUÉ HACEMOS LO QUE HACEMOS

“Los dos días más importantes de tu vida son el día en que naces y el día en que descubres para qué.”

MARC TWAIN

No importa la edad que tengamos. Nunca es demasiado tarde. No lo veamos como una opción, sino como una necesidad para sobrevivir y prosperar. Empecemos hoy mismo. Demos el primer paso. No estamos solos. No somos los únicos. En este preciso instante –mientras lees estas líneas– hay millones de personas en todo el mundo que están reinventándose y alineándose con su propósito.

Si bien el talento es un don con el que podemos aportar valor añadido, el propósito es el sentido, la dirección y la finalidad trascendente que le damos a nuestra función profesional. Por ejemplo, alguien que tenga la habilidad de liderar, organizar y gestionar puede poner estas facultades al servicio de diferentes propósitos, como la creación de fármacos, la venta de coches o la revolución del sistema educativo. Si bien el talento tiene que ver con *qué* hacemos, el propósito señala el *para qué* lo hacemos.

Lo cierto es que podemos hacer cualquier cosa que nos propongamos, siempre y cuando hayamos nacido para ello. Y es que no es una cuestión de voluntad ni de perseverancia, sino más bien de escuchar y seguir a nuestra voz interior. Principalmente porque no elegimos lo que nos apasiona, sino que más bien nos elige a nosotros en función de la esencia que trajimos con nosotros al nacer. ¿A qué nos dedicaríamos profesionalmente si no tuviéramos que ganar dinero? Saber la respuesta a esta pregunta no tiene precio.

Este descubrimiento suele venir primero de la mano de un hobby, el cual convertimos en una labor de voluntariado y finalmente en un trabajo vocacional remunerado. Es esencial que primero *creamos* en nosotros mismos, para luego *crear* a través nuestro algo valioso que aporte valor y que esté alineado con nuestros valores. Actuando de este modo estaremos sembrando abundancia y prosperidad en nuestra vida, tanto a nivel espiritual como económico.

6. INVIERTE EN TU EDUCACIÓN FINANCIERA



El sexto paso para reinventarnos profesionalmente consiste en invertir en nuestra educación financiera. Todos queremos gozar de «seguridad financiera». Es decir, lograr un cierto bienestar material mediante un ingreso económico que nos permita cubrir nuestras necesidades básicas (vivienda, comida y vestimenta), así como disfrutar de ciertos placeres y comodidades que mejoren nuestra calidad de vida. Para ello, no nos queda más remedio que ganar dinero un mes detrás de otro, de forma ininterrumpida. Y para conseguir este objetivo, existen diferentes maneras de relacionarnos con el mercado laboral.

Entre otras clasificaciones, destaca la realizada por el *padre* de la inteligencia financiera, Robert T. Kiyosaki, denominada «el cuadrante del flujo del dinero». Este autor divide a la población activa en cuatro roles –o cuadrantes–, según el modo en que generamos nuestros ingresos. Cada uno de ellos encara y vive de manera muy diferente la dimensión laboral. No hay ningún cuadrante mejor ni peor. Todos cuentan con una serie de ventajas y desventajas. Eso sí, para ejercer estos roles se ha de contar una serie de cualidades emocionales y de aptitudes técnicas diferentes.

Cada rol requiere un tipo de mentalidad específico. Y va acompañado de un determinado estilo de vida. De ahí que cambiar de cuadrante implique un profundo cambio en la manera de comprender la vida en general y el mercado laboral en particular. Estos cuatro roles nos confrontan con nuestra necesidad de seguridad –predominante en el lado izquierdo del cuadrante– y nuestro anhelo de libertad, más común en el lado derecho del mismo. Dependiendo de nuestros valores, prioridades y aspiraciones vitales, puede ser interesante abrir nuestro marco de acción, verificando en qué cuadrante estamos y en cuál nos gustaría estar. Eso sí, estos cuatro roles no son excluyentes, sino que pueden compaginarse.

El primer rol es el de «empleado». Es el más común en nuestra sociedad, principalmente porque ha sido el más demandado durante la pasada Era Industrial. Se estima que cerca del 85% de la población activa en España se encuentra en este cuadrante (incluyendo a los empleados, los funcionarios y los parados); el 65% en Estados Unidos. Incluye a todas aquellas personas que venden su tiempo a cambio de un salario, sin importar si son mozos de carga de una pequeña fábrica o altos ejecutivos de una gran multinacional. La característica principal del empleado es que tiene miedo de la incertidumbre y por eso busca seguridad. Esta es la razón por la que se hace dependiente de un empleador. Es decir, de un individuo o de una empresa que ponga por escrito que se compromete a pagarle una determinada cantidad de dinero cada mes.

El empleado es un engranaje, una pieza dentro de un sistema que genera enormes beneficios económicos para quienes lo han creado. Recibe órdenes específicas para cumplir unos objetivos muy concretos. Su trabajo se enmarca dentro de una rutina laboral controlada y delimitada por otros. En general, el asalariado trabaja ocho horas al día, cinco días a la semana. Y sobrevive financieramente de nómina en nómina. Eso sí, el resto del tiempo no tiene por qué pensar en nada relacionado con el trabajo. Su realidad socioeconómica no está en sus manos, sino que depende de *fuerzas* que escapan de su control e influencia. Eso sí, tiene el derecho a pedir una baja laboral cuando está enfermo, así como a un subsidio temporal de desempleo. Al menos hasta que el Estado quiebre.

EL MIEDO A SER DESPEDIDO

“La búsqueda de seguridad para evitar el riesgo es la cosa más peligrosa que podemos hacer.”

ROBERT T. KIYOSAKI

Dado que el tiempo del empleado es limitado, también lo es su capacidad para aumentar sus ingresos. Y a pesar de la sensación de seguridad que genera firmar un contrato indefinido con una empresa, en realidad no posee su puesto de trabajo; más bien dispone de él en régimen de alquiler. En cualquier momento el verdadero propietario puede arrebatárselo y ofrecérselo a otra persona. No en vano, cualquier empleo es seguro hasta el día antes de ser despedido. De ahí que uno de los mayores temores de nuestro tiempo es el miedo al despido.

El segundo rol es el de «autoempleado». En España, forman parte de este cuadrante todos los profesionales autónomos que trabajan por cuenta propia. Y se incluyen tanto aquellos que son *free-lance* –colaborando de forma intermitente para otras empresas–, como aquellos que atienden a su propia cartera de clientes. Este perfil representa más o menos al 14% de la población activa de este país y está cerca del 30% en Estados Unidos.

El rasgo más destacado del autoempleado es que quiere ser su propio jefe. No necesita ni desea supervisión. De hecho, no le gusta que alguien le diga lo que tiene que hacer. De ahí que busque autonomía, tratando de ser lo más autosuficiente posible. Frente al miedo, no responde buscando seguridad, sino asumiendo el control de la situación, enfrentándola con entereza y responsabilidad. Sin embargo, este afán de independencia puede convertirlo en esclavo de su propio negocio.

Los profesionales que forman parte de este cuadrante son dueños de un empleo. Irónicamente, siguen pensando como empleados, con horarios fijos y rutinas laborales. Por otro lado, el autoempleado suele tener un punto perfeccionista y le cuesta bastante delegar. Fundamentalmente porque considera que no hay nadie mejor que él para hacer lo que sabe hacer. Como consecuencia, se ocupa de todas las funciones necesarias para tirar para adelante una empresa. Responde al teléfono. Paga las cuentas. Realiza visitas comerciales. Diseña y ejecuta la estrategia de marketing. Se encarga de las finanzas y de la contabilidad, así como del *papeleo* necesario para cumplir con las exigencias burocráticas del Estado. Al ocuparse de todo, se pasa el día trabajando y le es difícil relajarse y desconectar. Su cabeza suele estar pensando en los temas pendientes que quedan todavía por resolver.

Por todo ello, el autoempleado suele ser víctima de un exceso de trabajo, lo que termina por agotarlo. En su afán de ser libre, quien ejercen este rol tampoco gozan de demasiada seguridad, pues dado que sus ingresos están sujetos a su propio esfuerzo, no puede permitirse el lujo de ponerse enfermo. El autoempleado es el sistema. Si deja de trabajar, deja de ingresar. Para no quemarse, necesita evolucionar, creando un sistema de funcionamiento que trabaje para él, delegando y contratando a otros para realizar aquellas tareas que le roban tiempo y que no marcan la diferencia en su negocio.

DUEÑOS DE NEGOCIO E INVERSORES

“La gente pobre tiene una televisión gigante. La gente rica tiene una gran librería.”

JIM ROHN

El tercer rol es el de «dueño de negocio». Es decir, aquel emprendedor que no sólo haya fundado su propio negocio o empresa. Y que también haya aprendido a liderar a un equipo de personas para que trabajen al servicio de un sistema que –con el tiempo– ya no requiera de su

presencia ni intervención. En este cuadrante se incluyen a todos los accionistas y propietarios de grandes, medianas o pequeñas compañías. Se estima que en España este rol representa al 2% de la población activa y en Estados Unidos, al 4%.

El dueño de negocio no tiene miedo a la incertidumbre; más bien la acepta como algo natural, completamente inherente a la vida. Así, el empresario es la persona que se mueve en un mundo incierto para que los que trabajan para él creen que ese mundo es seguro. Quien forman parte de este cuadrante es dueña de un sistema. Primero lo crea, luego lo desarrolla y finalmente cobra una serie de réditos fruto de los resultados económicos cosechados por el trabajo de su equipo. Son los llamados «ingresos pasivos».

Así, llega un momento en que gana dinero sin necesidad de trabajar, cobrando parte del beneficio generado por la compañía que en su día fundó y financió, logrando con su visión, su estrategia y su dedicación que cosechara un cierto éxito empresarial y económico. Su valor depende de su capacidad para liderar a la gente, relacionándose con su red de gestores, empleados y colaboradores de forma empática y asertiva. Y también de su habilidad para ampliar el tamaño del sistema creado, rodeándose de personas más inteligentes y competentes que él mismo.

El cuarto y último rol es el de «inversor». Es decir, un profesional que se dedica a ganar dinero invirtiendo dinero. Y no hay que confundirlo con el especulador. La diferencia es que el primero invierte su capital en proyectos que cree que prosperarán, obteniendo un beneficio en caso de que eso suceda. En cambio, el segundo se dedica a jugar a los dados en ese famoso *casino* llamado Bolsa, apostando en lo que sea para obtener la máxima rentabilidad posible. En la jerga financiera a esta actividad se le llama «trading».

LA CONQUISTA DE LA LIBERTAD FINANCIERA

“Regálale pescado y le darás alimento para un día; enséñale a pescar y lo alimentarás para el resto de su vida.”

PROVERBIO CHINO

Ser inversor no tiene nada que ver con invertir en los productos financieros que ofrecen los bancos. Nos referimos a las cuentas de ahorro, a los depósitos a largo plazo, a los fondos de inversión, a las acciones, a los bonos, etc... Estos son los instrumentos que el sistema monetario ofrece a los principiantes y aficionados de la inversión; ninguno de ellos es una estrategia inteligente ni eficiente para ganar dinero. Lo más importante para invertir es saber *dónde* invertir. Y en el mundo de hoy, este conocimiento vale su peso en oro. De ahí la importancia de invertir primero en nuestra educación financiera.

Se estima que en España solo el 0,5% de la población activa se encuentra asentado principalmente en el rol de inversor. En Estados Unidos, la cifra asciende hasta el 1%. Es el cuadrante de los millonarios. Entre otros inversores famosos destacan Warren Buffet o George Soros. Los inversores se dedican a invertir en sistemas ajenos, creados y liderados por dueños de negocios, que a su vez contratan a empleados y autoempleados para obtener los resultados económicos esperados. Así, los inversores no tienen que trabajar porque su dinero trabaja por ellos. Y tal y como están diseñadas las leyes fiscales, este rol es el que más gana y menos impuestos paga.

Llegados a este punto, cabe recordar que cada uno de nosotros nos encontramos en al menos uno de estos cuatro cuadrantes, en función de donde proceden mayoritariamente nuestros ingresos. Podemos ser ricos o pobres en cualquiera de estos cuatro roles. Ninguno de ellos garantiza el éxito financiero. Eso sí, los roles de dueño de negocio e inversor son los que nos posibilitan con más facilidad conquistar la denominada «libertad financiera». Esta se mide por

el número de meses –o de años– que podemos mantener nuestro estilo de vida sin ingresar un solo euro. Y se conquista definitivamente cuando nuestros ingresos pasivos –aquellos que obtenemos sin que se requiera de nuestra presencia o intervención– son superiores a nuestros gastos.

Para el empleado y el autoempleado, la libertad financiera suele ser un objetivo difícilmente alcanzable. Principalmente porque sus ingresos están vinculados al tiempo que emplean en ganarlos. En cambio, el dueño de negocio y el inversor están un paso más cerca debido a que cuentan con ingresos pasivos que les generan efectivo sin necesidad de trabajar. Dar el salto de un rol a otro implica una auténtica revolución en nuestra consciencia. El mundo se ve de forma muy distinta en función de en qué lado estemos del cuadrante. Al fin y al cabo, el primer paso consiste en decidir qué preferimos: ¿seguridad o libertad?

7. ADOPTA UNA ACTITUD EMPRENDEDORA

El séptimo paso para reinventarnos profesionalmente consiste en adoptar una actitud emprendedora. En vez de exigir y esperar que otros resuelvan nuestros problemas laborales y financieros, hemos de aprender a resolverlos por nosotros mismos. Es hora de pasar de la adolescencia a la madurez económica. Y aunque en un primer momento no lo parezca, siempre hay otras vías y sendas por explorar. Los verdaderos obstáculos están en nuestra mente, no en la realidad. Ahí *afuera* solo encontraremos el reflejo de nuestras limitaciones mentales.

Hoy en día los contratos indefinidos están dando paso a los contratos temporales. Si bien en la Era Industrial la mayoría trabajábamos como empleados, en la nueva era la mayoría nos convertiremos en profesionales autónomos, *freelancers* o emprendedores. De ahí que en este periodo de la historia la *salida profesional* más viable sea «emprender». Y esto no quiere decir que tengamos que montar una empresa, sino que cultivemos una nueva actitud que nos permita crear proactivamente nuestra profesión.

En esta nueva era, nos van a pagar por aportar valor, crear riqueza, generar beneficios y lograr resultados. Por ello, cultivar la actitud emprendedora –aunque trabajemos como empleados– pasa por aunar lo que nos gusta y lo que se nos da bien con la resolución de algún problema del mundo, profesionalizando la forma de atender dicha necesidad y demanda ya existente.

Y es que nuestro objetivo profesional no ha de ser ganar dinero, sino crear riqueza. Es entonces cuando el dinero viene como resultado. De hecho, nuestros ingresos sólo pueden aumentar en la medida que aumentamos el valor que aportamos a la sociedad. La belleza de esta forma de concebir nuestra profesión es que nos adentra en un círculo virtuoso. Cuanta más riqueza generamos, más prosperidad cosechamos. Actuando de este modo, verificamos que la raíz de la verdadera abundancia nace de la genuina generosidad.

Gracias a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, disponemos de un sinfín de herramientas digitales y aplicaciones informáticas que facilitan nuestra capacidad de aportar valor sin necesidad de intermediarios. Nunca antes en toda la historia de la humanidad había sido tan fácil y tan barato iniciar nuestro propio proyecto. Gracias al imparable comercio digital, el mercado laboral es cada vez más global: nuestros clientes se encuentran –potencialmente– en cualquier parte del mundo.

SALTAR AL VACÍO Y ATRAVESAR EL DESIERTO

“Caminante no hay camino, se hace camino al andar.”

ANTONIO MACHADO

Adoptar una actitud emprendedora nos permite tarde o temprano despedirnos de nuestro estado de dependencia financiera. En esencia, consiste en empezar a trabajar para nosotros mismos primero, comprendiendo que la burbuja de la seguridad hace años que ha reventado. Ahora mismo, el sistema económico en general y el mercado laboral en particular están gover-

nados por la inestabilidad y la incertidumbre. Podemos seguir trabajando como empleados o iniciar un proyecto como emprendedores. Decidamos lo que decidamos, tendremos que escoger entre una incertidumbre y otra incertidumbre.

El mayor freno para emprender es el miedo a soltar *lo que creemos que tenemos*. En eso consiste precisamente salir de nuestra zona de confort. Algunos lo llaman «dar un salto al vacío». Y otros, «la travesía por el desierto». Sentir dicha incomodidad nos confronta con todos nuestros miedos inconscientes, empezando, como no, por el miedo al fracaso.

Para vencer este temor, hemos de comprender que la vida es muy muy muy larga. Y que en la medida en que nos permitimos arriesgar y cometer errores, vamos cosechando una serie de aprendizajes que nos permiten crecer como profesionales. En cambio, quienes no hacen nada por miedo a equivocarse, cometen el mayor error de todos: impedir y obstaculizar su evolución, quedándose completamente estancados en el mismo lugar físico y psicológico.

Por otro lado, estamos acostumbrados a ser clientes y consumidores, no a ser vendedores. Detrás de nuestra aversión a la palabra «vender» se esconde otro temor muy profundo: el miedo al rechazo. Sin embargo, a lo largo de esta nueva era nos pagarán en proporción directa a nuestra contribución social. De ahí la importancia de descubrir para qué valemos. El hecho de aferrarnos a nuestro puesto de trabajo tiene bastante que ver con el terror de comprobar nuestro verdadero valor en el mercado. El resto consiste en aprender a vender sin vendernos.

El emprendedor vence sus miedos cuando lo que hace va más allá de sí mismo. Lo importante es el servicio *que* se genera, no *quién* lo genera. Al comprender que lo importante no somos nosotros, sino lo que sucede a través nuestro, ya no nos inquieta lo que algunos puedan opinar. Más bien nos centramos en las personas a las que beneficia nuestro proyecto.

En este punto de la travesía aparece la motivación de formarnos, adquiriendo las habilidades, las competencias y los conocimientos necesarios para poner en marcha nuestro nuevo proyecto laboral. Muchos empleados emprenden dentro de sus empresas –los «intra-emprendedores»–, aportando nuevas ideas y liderando nuevas líneas de negocio con las que generar mejores resultados.

Otros emprendedores se vuelven autoempleados, colaborando como agentes libres o *freelance*, poniendo su talento al servicio de empresas y clientes particulares. Y finalmente otros montan sus propios proyectos empresariales en forma de *start-ups*. En definitiva, el *viaje* del emprendedor consiste en reconectar con la *semilla* con la que nacimos (nuestra esencia), lo que verdaderamente somos. Y así saber el *fruto* que podemos ofrecer al mundo.

8. CONVIÉRTETE EN UN EXPERTO

El octavo paso para reinventarnos profesionalmente consiste en convertirnos en expertos en algún tema específico. No en vano, a lo largo de esta era la especialización profesional va a ir a más. Necesitamos ser expertos del campo profesional que hayamos escogido para poder desplegar todo nuestro potencial. Tan sólo la población activa muy especializada en tareas verdaderamente útiles y capaces de desarrollar una alta productividad, tendrá en los próximos años garantizado el acceso a un empleo a tiempo completo. De ahí la importancia de formarnos continuamente.

Y esto no tiene nada que ver con estudiar un título universitario. Más que nada porque éste hace muchos años que ya no garantiza ningún puesto de trabajo estable, algo que –por otro lado– también está en vías de extinción. Ya no importa qué hemos estudiado ni en qué hemos trabajado. El credencialismo y la titulitis están muriendo. Tanto es así, que las universidades –tal y como las conocemos– van a tender a desaparecer o a revolucionar su visión pedagógica.

¿Cuánto de lo que hemos estudiado nos ha sido de verdadera utilidad para desempeñar nuestro actual trabajo? ¿Qué otra formación más específica nos hubiera sido de más utilidad? ¿Cuál nos podría dotar de la actitud y las herramientas necesarias para convertirnos en profesionales con talento, actualizados a la nueva era? Y en definitiva, ¿dónde reside el auténtico valor de cualquier formación? En el fondo, un título no es más que un trozo de papel con sellos y firmas que supuestamente avalan y acreditan un determinado conocimiento. No tiene ningún valor por sí mismo.

La nueva formación va a estar cada vez más centrada en ofrecer cursos prácticos –basados en la experiencia– que nos enseñen a desarrollar habilidades que nos permitan resolver problemas, convirtiéndonos en una autoridad en la materia en la que nos hemos formado. El único currículum vitae que cuenta es nuestra capacidad de ofrecer talento. Y la única seguridad laboral que podemos encontrar reside en nuestra habilidad de aportar valor añadido de forma constante. A su vez, es fundamental conocer las últimas tecnologías, aplicaciones y herramientas digitales que podemos emplear a través de Internet, concibiendo así nuevas formas de emprender proyectos.

Y no sólo eso. Tampoco podemos seguir siendo una «marca blanca», tal y como fuimos durante la Era Industrial. Por aquel entonces se producían trabajadores en masa. Es decir, personas que no sobresalieran de la media. Que fueran más o menos igual que todos los demás. Sin embargo, hoy en día, los trabajadores que se sigan *vendiendo a sí mismos* como marcas blancas van a empezar a competir con empleados de igual marca de los países emergentes. Y van a salir perdiendo.

En esta nueva era, la inversión más importante consiste en invertir en nosotros mismos. Nuestro conocimiento, nuestra inteligencia, nuestra creatividad y nuestro talento son nuestra principal fuente de riqueza. Y sea cual sea nuestro rol laboral, estamos todos condenados a crear nuestra «marca personal». Principalmente porque ésta va a determinar –en gran medida– la cantidad y la frecuencia con la que percibimos ingresos económicos. De hecho, quien siga creyendo que su valor como profesional depende que lo que estudió o del nombre de su cargo actual, es bastante probable que pronto quede obsoleto.

HACERNOS VISIBLES EN NUESTRO SECTOR

“Se ríen de mí porque soy diferente; yo me río de ellos porque son todos iguales.”

KURT KOBAIN

Más allá de convertirnos en expertos en algún ámbito, es fundamental hacernos visibles en el sector correspondiente. Lo que no se conoce, no existe. Y lo que no existe, no se compra y tiende a desaparecer... Y entonces, ¿qué es la marca personal? Procede del inglés «*personal brand*»; se trata de la percepción que la gente que nos conoce tiene de nosotros. Es lo que las personas con las que nos relacionamos piensan y dicen acerca de quiénes somos. Y en definitiva, la huella que dejamos en los demás cuando interactuamos con ellos. Llevado al terreno profesional, alguien goza de marca personal cuando es reconocido fácilmente como un experto o referente en su campo.

Y es que hoy en día no basta con ser excelentes profesionales. Es igual de importante –o incluso más– que seamos percibidos como tales de forma pública por las personas que forman parte de nuestro sector. De ahí la importancia de tener una web y saber utilizar sabiamente las redes sociales para darnos a conocer a nuestra audiencia, compartiendo parte de nuestro conocimiento de forma gratuita. En este sentido, el sabernos comunicar es clave.

Aquellos profesionales que tienen mucha marca personal son los primeros que nos vienen a la cabeza cuando pensamos en alguna profesión en concreto. Al haberse sabido posicionar en sus respectivos sectores, tienen muchas más oportunidades de ser contratados y, en consecuencia, de generar ingresos económicos abundantes y recurrentes.

Además de diferenciarse de su competencia, quienes gozan de marca personal cuentan con mucha más credibilidad y confianza ante los potenciales clientes de su sector, ya sean empresas o particulares. No en vano, son percibidos y reconocidos como expertos con mucho conocimiento sobre un tema en concreto. Y esto provoca que en vez de tener que salir a buscar clientes, estos los busquen directamente a ellos, generando –a su vez– que sus oportunidades de negocio crezcan exponencialmente.

Hoy en día crear nuestra marca personal es el equivalente a lo que fuera en el siglo pasado estudiar un título universitario y contar con un buen currículum vitae. La disciplina que rige este proceso creativo se llama «*personal branding*». Y consiste en aplicar sobre una persona el conjunto de métodos, procesos y técnicas que habitualmente se utilizan para crear una marca empresarial.

SER NOSOTROS MISMOS PARA DIFERENCIARNOS

“¿A qué estás esperando? Encuentra tu propia voz. Cuanto más tardes en empezar a buscarla, más difícil te será encontrarla.”

WALT WHITMAN

De forma simplificada, nos permite crear nuestra tarjeta de presentación profesional en el mundo digital. Y entre otras cuestiones, implica conseguir que nuestros clientes potenciales sepan que existimos, nos consideren un experto en nuestro sector y entiendan los beneficios y soluciones que van a obtener al contratarnos. No en vano, el mejor marketing es aquel en el que las personas desean comprarnos antes de que tengamos que venderles. Esencialmente porque a las personas no nos gustan que nos vendan, pero sí nos gusta comprar.

Cabe señalar que este ámbito profesional está plagado de vendehúmos que se las ingenian para emplear estas mismas técnicas para parecer expertos sin serlo realmente. De hecho, muchos de ellos compran fans, seguidores y likes en las redes sociales, algo que puede desmascararse fácilmente al constatar la poca interacción que tienen sus publicaciones.

En esencia, hemos de procurar que lo que mostramos acerca de nosotros sea un fiel reflejo de quiénes somos de verdad. Y no sólo eso: a su vez, es fundamental que el valor añadido que decimos que podemos aportar esté acorde con nuestra inteligencia y nuestra competencia. Más que nada porque internet no olvida, y si engañamos a nuestra audiencia sufriremos las consecuencias en formato viral. De ahí la importancia de ser honrados.

Por todo ello, a lo largo de la Era del Conocimiento, nuestro valor como profesionales se va a medir –en gran parte– por los valores asociados con nuestra marca personal. Por la convicción, integridad y eficiencia con la que trabajamos. Por la autenticidad que desprendemos. Y por la facilidad con la que nos relacionamos y comunicamos con aquellas personas con las que cooperamos. En otras palabras, por ser y manifestar la mejor versión de nosotros mismos. Y no lo dudemos: el título universitario fue en el siglo XX lo que la marca personal será en el siglo XXI.

9. CREA TU MARCA PERSONAL



El noveno paso para reinventarnos profesionalmente consiste en crear nuestra marca personal de forma consciente, movida por valores como la autenticidad, la honestidad, la generosidad y la integridad. Para lograrlo, hay una serie de aprendizajes que todos debemos realizar para culminar con éxito el proceso de reinención que hemos venido explicando y poder así adaptarnos y prosperar en esta nueva era.

A modo de ejemplo, vamos a ver el caso de María. Se trata de una mujer de 41 años, licenciada en Magisterio pero que nunca ejerció. Está cansada de trabajar como recepcionista y tiene ganas de reinventarse.

El primer paso para crear nuestra marca personal es dedicarnos profesionalmente a lo que nos gusta. A algo que nos interese, nos motive y nos apasione. Hemos de elegir algún ámbito de la vida que despierte nuestra curiosidad. Algún sector sobre el que leamos o busquemos información con frecuencia. Puede que ahora mismo lo vivamos como un simple *hobbie*. O que lo practiquemos de forma amateur, como aficionados. Es aquello a lo que nos dedicaríamos si no tuviéramos que ganar dinero.

A María le encanta la educación, el arte, la creatividad y el medioambiente. De hecho, es madre de dos niñas, de 9 y 7 años, con las que siempre que puede se pasa las horas dibujando.

El segundo paso consiste en hacer lo que se nos da bien, vinculando eso que nos apasiona con nuestro talento. Es decir, esa habilidad especial que nos sale de forma natural y sin esfuerzo. Eso que cuando ponemos en práctica provoca que perdamos la noción del tiempo. Para detectar y desarrollar nuestro don es esencial que cultivemos nuestra autoestima y que creamos en nosotros mismos. Todos servimos para algo y podemos ser útiles para alguien.

María tiene mucha paciencia y se le dan muy bien los niños pequeños y las manualidades.

El tercer paso es detectar lo que el mundo necesita, cultivando una actitud emprendedora para ver qué necesidad podemos satisfacer o que problema podemos resolver por medio de nuestra pasión y nuestro talento. Se trata de descubrir cuál puede ser nuestra contribución social. Es decir, el valor añadido y los beneficios que podemos aportar a otras personas y empresas, y por los que vamos a recibir una compensación económica.

María ha detectado que la obsoleta educación industrial actual perjudica seriamente la autoestima de los niños y no hace nada por potenciar su imaginación y creatividad. A su vez, ha verificado que cada vez más madres y padres están interesados en cultivar la dimensión artística de sus hijos por medio de actividades relacionadas con las manualidades y las artes plásticas. E incluso ha constatado que empiezan a surgir nuevas escuelas, las cuales valoran muchísimo la «inteligencia artística».

NUNCA DEJEMOS DE APRENDER

“Sé tú mismo; el resto de papeles ya están cogidos”

OSCAR WILDE

Una vez ya sabemos lo que nos gusta, lo que se nos da bien y lo que el mundo necesita, el cuarto paso para crear nuestra marca personal es formarnos. Y no se trata de que cursemos una licenciatura o que obtengamos un título universitario. Aquí lo importante es que adquiramos conocimiento, experiencia y herramientas prácticas. Y que una vez terminemos nuestra formación, nos sintamos preparados y capacitados para aportar mucho valor a nuestros potenciales clientes. Es fundamental no dejar nunca de aprender.

María ha encontrado un Máster en Educación y Arteterapia Infantil de 200 horas, el cual se imparte los viernes por la tarde y sábados por la mañana. Después de hablarlo con su pareja –quien la apoya–, ha decidido invertir unos ahorros que tenía para poder matricularse. A lo largo de todo este programa formativo aprenderá infinidad de ejercicios y recursos para que los niños cultiven su autoestima a través de la creatividad. A su vez, le servirá para creer más en sí misma y ganar seguridad a la hora de estar en un aula con niños de entre 5 y 10 años. María está súper motivada, con muchas ganas de empezar las clases.

El quinto paso es hacer una radiografía de nuestro cliente ideal, sabiendo exactamente a quién nos dirigimos. Y esto pasa por ser conscientes de quién va a pagar por nuestro conocimiento, nuestros productos o nuestros servicios. Hemos de empatizar y saber relacionarnos con ellos. En la jerga del marketing, a este conjunto de personas o empresas que cuentan con un mismo tipo de necesidades y motivaciones se le denomina «nicho de mercado».

Dado que María quiere un empleo fijo en una escuela, su nicho de mercado son los directores de colegios alternativos que apuestan por incluir profesores de arteterapia entre su equipo docente. En el caso de que María quisiera trabajar como autónoma, su nicho serían las madres y los padres que quieren que sus hijos cultiven la autoestima y la creatividad por medio de clases extraescolares.

Una vez tenemos claro cuál es nuestro nicho, el sexto paso consiste crear una propuesta de valor, desarrollando un portafolio de productos y servicios que aporten muchos beneficios a nuestros clientes. Si bien podemos inspirarnos en nuestros referentes (profesionales de nuestro sector que ya están haciendo lo que a nosotros nos gustaría hacer) es fundamental que aquello que vendamos sea original y fiel a nuestra verdadera esencia. No seamos una fotocopia. Atrevámonos a innovar y ser auténticos.

A raíz de todo lo que ha aprendido durante el máster, María se ha inventado una serie de actividades artísticas muy innovadoras. Entre ellas, destaca una por medio de las que niños de entre 5 y 10 años aprenden a crear sus propios juguetes elaborados a partir de materiales orgánicos y ecológicos. De esta forma, sus alumnos toman consciencia de la importancia de reciclar mientras cultivan la imaginación y la creatividad de forma lúdica, creando juguetes que luego pueden llevarse a casa para compartir y disfrutar con su familia.

COMPARTAMOS VALOR DE FORMA GRATUITA

“Lo que das, te lo das; lo que no das, te lo quitas”

ALEJANDRO JODOROWSKY

El séptimo y último paso tiene que ver con sabernos posicionar en el mundo digital. Para ello es fundamental crear una página web en la que expliquemos quiénes somos, qué hacemos, cuál es nuestra propuesta de valor y cuáles son los beneficios que aportamos a nuestros potenciales clientes. A su vez, hemos de crear nuestro perfil en las diferentes redes sociales y

desarrollar el llamado «marketing de contenidos». Este consiste en crear y compartir contenido relevante de calidad para nuestro nicho de forma recurrente y gratuita.

María sigue con su trabajo como secretaria. Eso sí, mientras ha comprado el dominio www.arteterapiaparaninos.com y ha convertido esta página web en su tarjeta de presentación digital. Y está tan ilusionada y motivada, que está sacando fuerzas y energías para dedicar algunas noches a escribir y publicar en su blog artículos con ideas y ejercicios relacionados con la arteterapia y la educación artística infantil.

También se ha dado de alta en Facebook, Instagram, Youtube y Linked-In. Y cada semana publica un post, una foto y un vídeo en los que comparte recursos gratuitos para potenciar la creatividad de los niños a través de las artes plásticas. Lo cierto es que cada día tiene nuevos seguidores, procedentes de diferentes rincones del mundo, quienes le dan feedback semanalmente. Juntos han creado una tribu de personas interesadas en la arteterapia infantil.

El otro día organizó su primer taller de manualidades gratuito, al que asistieron los hijos de sus cinco mejores amigos. Y al día siguiente escribió un artículo compartiendo su experiencia, así como varias fotos y vídeos mostrando las creaciones de sus primeros alumnos y la satisfacción de sus respectivos padres.

Para María fue una de las mejores experiencias de su vida. Se sintió realizada. Tanto es así, que ha empezado a impartir un taller de arteterapia para niños cada dos meses, al que asisten los hijos de las madres y los padres de su colegio, así como los de sus amigos íntimos. Y siempre comparte sus experiencias tanto en su web como en sus redes sociales.

Ya ha pasado más de un año desde que María impartió aquel primer taller gratuito. Y de forma completamente causal, Enrique, director de una escuela alternativa de la ciudad donde vive María, se ha topado esta mañana con uno de los simpáticos posts que María ha colgado en Linked-In. De ahí ha ido directamente a la web www.arteterapiaparaninos.com, donde ha podido verificar que es exactamente el tipo de profesora que necesita para una nueva asignatura que está a punto de impulsar. Ahora mismo le acaba de enviar un mail para decirle que le encantan sus talleres y que cuando se pueden reunir.

En cuanto salga de su trabajo como recepcionista y llegue a casa después de haber ido a buscar a sus dos niñas al colegio, María se va a llevar la mejor sorpresa de su vida. Ella todavía no lo sabe, pero su sueño de ser profesora de arteterapia va a hacerse realidad. Y todo gracias a que creyó en sí misma y creó su propia marca personal.

Si has seguido leyendo hasta aquí y si sientes que ha llegado tu momento y que estás preparado para dar el paso definitivo –pasar a la acción–, te invito a que le eches un vistazo a mi curso online [‘Qué harías si no tuvieras miedo. Claves para reinventarte profesionalmente y prosperar en la nueva era’](#).

Si quieres, hoy mismo puedes empezar desde el salón de tu casa. ¡Buen viaje!