

Mito #9: Debemos adaptarnos al mundo
Realidad #9: El éxito es cuestión de ser
irracional, no racional

“El hombre racional adapta su persona al mundo; el hombre irracional persiste en tratar de adaptar el mundo a su persona. Por ello, todo progreso depende del hombre irracional.”

George Bernard Shaw.

Un toque de irracionalidad

No hay nada más irracional que el camino hacia el éxito. De hecho, cada uno de los mitos presentados en este libro desafía teorías convencionales sobre qué crea el éxito para dar una respuesta que en muchos casos parece un poco irracional (como lo es justamente el hecho de que para sobresalir no se necesita un talento innato).

Creo que cuando se trata de éxito hay que tener, precisamente, un toque de irracionalidad; ser irracional y tener la creencia ilimitada de que todo es posible; ser irracional y trabajar hasta lograr el nivel de excelencia que se desea, aun cuando en un principio uno no creía ser tan bueno; ser irracional y ser consistente con lo que uno quiere, aunque haya muchos tropiezos; ser irracional y eliminar las excusas para asumir la completa responsabilidad sobre todo lo que pasa en tu vida; ser irracional y dar un poco más de lo que el resto del mundo estaría dispuesto a dar; ser irracional y ser a la vez consciente de que cada pequeña decisión puede afectar a tu vida significativamente; ser irracional y atreverse a andar nuevos caminos. Lee Iacocca dijo una vez: “En una sociedad completamente racional, los mejores de nosotros serían profesores y el resto tendríamos que buscarnos algún otro trabajo.”

Una frase anónima que ilustra bien el toque de irracionalidad necesario para alcanzar el éxito es la siguiente:

“La excelencia es el resultado de preocuparte más de lo que otros creen razonable, arriesgarte más de lo que otros creen seguro, soñar más de lo que otros creen práctico, y esperar más de lo que otros creen posible.”

La “irracionalidad inteligente”

Déjame aclararte, llegados a este punto, que hay una gran diferencia entre tener un toque de irracionalidad y actuar de forma ignorante. Ser irracional es creer que se puede construir una máquina capaz de volar. Actuar de forma ignorante es saltar por la ventana y pensar que a uno le van a crecer alas de los brazos. Ser irracional es creer que innovando lo suficiente uno podrá crear la bombilla eléctrica. Ser ignorante es hacer siempre el mismo experimento intentando obtener un resultado diferente. Ser irracional es trabajar lo suficiente hasta sobresalir en un área aunque otros digan que nunca lo lograrás. Actuar de forma ignorante es sentarte a esperar que el éxito te llegue volando por la ventana.

Quiero ser muy claro con esto: el ser irracional es tratar de desafiar el mundo, las reglas, creencias y formas de hacer las cosas que existen en él. Ser ignorante es pensar que uno puede quebrantar las leyes de la naturaleza.

Muhammad Yunus, ganador del Premio Nobel de la Paz del año 2006 por fundar el Banco Grameen, el banco de los pobres, es para mí un claro ejemplo de lo que llamo “irracionalidad inteligente”. Yunus era profesor de economía en Bangladesh cuando un día decidió hacer una

investigación en el pueblo de su universidad. Entrevistó a 42 personas que vivían en la miseria absoluta y debían dinero. Todas habían recibido dinero en unas condiciones que jamás les permitirían librarse de sus deudas. Y, sin embargo, la deuda total de esas 42 personas era de tan sólo 27 dólares. Yunus se dijo: “Si saco esos 27 dólares de mi propio bolsillo y se los entrego a esas personas, los liberaré para siempre”. Y lo hizo, por lo cual todas le quedaron muy agradecidas.

Entonces Yunus decidió ir a un banco y proponerle que prestara dinero a los pobres. Su argumentación parecía lógica: los pobres necesitan dinero y el banco tiene dinero, por tanto, que el banco preste dinero a los pobres. Esto, además, daría buena imagen al banco. Sin embargo, Yunus se llevó una desagradable sorpresa: el banco repuso que los pobres nunca devolverían el dinero y que nunca ningún banco había prestado dinero a los pobres, por lo que ellos no iban a arriesgarse a ser los primeros. Lo mismo le dijeron varios otros bancos.

Yunus, desafiando este modelo del mundo, se puso a prestar dinero a los pobres. Cada vez que lo hacía, ellos devolvían hasta el último centavo, así que Yunus poco a poco fue expandiendo sus préstamos e institucionalizó su iniciativa. Hoy en día cuenta con más de 7,5 millones de clientes en más de 80.000 pueblos y tiene todo tipo de programas de educación, sanidad y acceso al agua potable, entre muchos otros, que no hacen más que mejorar la calidad de vida de las personas que verdaderamente lo necesitan. De hecho, los proyectos del banco ya se han

expandido a varios países y, como mencioné al inicio, la iniciativa hizo merecedores a Yunus y al Banco Grameen del Premio Nobel de la Paz.

Muchas personas se preguntan todavía cómo logró Yunus crear de la nada un banco tan poderoso y que al mismo tiempo hace tanto bien a la humanidad. Evidentemente influyen muchos factores, pero me gustaría resaltar el que considero de mayor importancia: tener un toque de irracionalidad. El ser lo suficientemente irracional para desafiar el sistema de bancos convencionales y atreverse a crear una nueva manera de hacerle llegar recursos a las personas más necesitadas fue lo que diferenció a Yunus. ¿Tú crees que si hubiese sido una persona racional, que piensa matemáticamente las cosas, hubiese creado el banco de los pobres? Definitivamente, no. Cualquier persona racional habría escuchado a los bancos y simplemente habría seguido actuando de la misma manera que se hacía hasta ese momento. Cualquier persona racional habría entendido que se le tiene que prestar dinero a personas ricas, que saben cómo manejarlo, que tienen inmuebles que pueden poner como garantía, etc. Pero Yunus fue lo suficientemente irracional para desafiar el sistema: si nunca nadie había probado a prestarle dinero a los pobres, ¿cómo sabían que no funcionaría?

Yunus fue irracional, pero no ignorante, es decir, actuó con “irracionalidad inteligente”. Ignorancia hubiese sido prestar todo el dinero que tenía ahorrado hasta ese momento y dárselo a todo el mundo. La “irracionalidad inteligente” consistió en prestar primero un poco de dinero

en un solo pueblo. Luego, al ver que su plan funcionaba, aumentó poco a poco el dinero que se le prestaba a la gente así como el número de pueblos.

Creo que toda persona exitosa tiene necesariamente una “irracionalidad inteligente”. Tal vez ello sólo signifique tener la creencia irracional de que puede convertir sus sueños en realidad, lo cual es una actitud básica para triunfar. Pero también puede que sea irracional en la forma de llevar a cabo las cosas y así moldear el mundo a su manera. En la época de Copérnico todos seguían una lógica racional: Se levantaban por la mañana de sus camas y veían que estaban quietos y que el sol se movía a través del cielo. Conclusión: la tierra es el centro del universo y el sol gira alrededor de ella. Pero Copérnico, con un toque de irracionalidad, se atrevió a desafiar esa teoría. La parte “inteligente” de su razonamiento fue la idea de que debía de haber algo más que la simple vista para definir qué gira alrededor de qué. Lo llamaron loco, pero logró transformar la visión del mundo (ten cuidado, por tanto, de a quien llamas loco, pues en el futuro a lo mejor se le considera un genio).

La necesidad de la creatividad

Para ser exitoso, por tanto, hay que tener “irracionalidad inteligente”. Y para tener esa “irracionalidad inteligente” es de vital importancia ser creativo, porque sin creatividad nunca lograrás pensar en nuevos caminos, en nuevas maneras de hacer las cosas. Para la mayoría de la gente el

mayor obstáculo para ser creativo es el miedo al fracaso. Así que vamos a detenernos en este punto y analizarlo con un poco más de detalle.

¿Por qué algunas personas tienen éxito y otras no? En el fondo de cualquier falta de éxito hay algún tipo de miedo: Miedo a ser rechazado, miedo a no ser suficiente, miedo a fallar en tus cálculos, etc. Pero el mayor de todos es el miedo al fracaso. Aunque este miedo es comprensible, ya que nadie se quiere ver como un “fracasado” en la sociedad, es de crítica importancia deshacerse de él.

Todos hemos tenido miedo en algún momento a no lograr aquellos objetivos que nos hemos marcado en la vida, ya sea a nivel personal o profesional. Tenemos miedo a criar a nuestros hijos de una manera que no deseamos por algún error nuestro; tenemos miedo a no ser suficiente para nuestra pareja; tenemos miedo a no complacer a nuestro jefe en el trabajo y que nos despida.

Estoy convencido de que este miedo está tan presente porque nos lo inculcan desde que somos pequeños, primero en el colegio y luego en la universidad y en el trabajo. Si en la escuela no hacías lo que se te pedía te castigaban con malas notas. Igual durante los años de universidad, y aún peor luego, en el trabajo, donde cometer un error podía suponer incluso el despido.

No pretendo decir que cometer errores es lo mismo que ser creativo, pero lo que sí sabemos hoy en día es que si no estás dispuesto a cometer errores nunca harás nada

creativo. La misma creatividad exige que violemos las reglas del juego existentes (¡que seamos un tanto irracionales!) y creemos nuevas alternativas. Estoy convencido de que todos nacemos con capacidad creativa, pero muchas personas pierden esa capacidad, en el colegio o, más adelante, en el lugar de trabajo. La prueba evidente de que todos nacemos con esa capacidad son los niños. El número de historias que un niño o una niña puede inventarse con el mismo muñeco o muñeca es infinito. Y cuando dibuja o pinta, su creatividad artística sobre el papel es increíble. Parafraseando a *sir* Ken Robinson, el problema radica en que te pueden educar en la creatividad o fuera de ella. Y a la mayoría de nosotros nos educan para seguir las reglas del mundo y ni siquiera intentar desarrollar alternativas. Vivimos en una sociedad en la que cometer errores es lo peor que uno puede hacer. Picasso dijo una vez que todo niño es un artista, el reto es seguir siendo un artista a medida que creces.

La primera cosa que tenemos que hacer es justamente perder el miedo a cometer errores y volver a encontrarle el gusto a experimentar. Todos lo hicimos de pequeños, bien con el dibujo (a todo niño se le dio una caja de lápices de cera cuando era pequeño) o con la música o con el juego. Sólo hay que transferir esa creatividad innata a diferentes áreas de la vida, y sentir el gusto de jugar, es decir, de experimentar. Para ganar creatividad y perderle miedo al fracaso piensa en la siguiente frase de Shaw:

“Veo cosas y digo: ¿Por qué?

Sueño cosas que nunca fueron y digo: ¿Por qué no?”.

La idea del fracaso nos aterroriza, la vemos como ese monstruo gigante que va a venir y acabar con nuestra vida. Pero en realidad no existen los fracasos, sólo existen los resultados. A veces obtengo resultados no deseados, pero ni en ese ni en otros casos utilizo la palabra “fracaso”. ¿Sabes que existen tribus cuyo vocabulario no contiene la palabra “guerra”? Lo interesante del tema es que estas tribus NUNCA, en TODA su historia, han tomado parte en una guerra. Interesante, ¿no te parece? ¿Qué tal entonces si empezamos a eliminar la palabra fracaso de nuestro vocabulario y nos atrevemos a experimentar más?

Me encanta la historia de Jack Daly, que era vicepresidente ejecutivo de Glendale Federal Savings & Loan. Jack notó que las reuniones que se realizaban en la lujosa sala de juntas de la corporación eran interminables y decidió aplicar la “irracionalidad inteligente” para encontrar una solución. ¿Sabes qué hizo? ¡Quitó todas las sillas! El resto permaneció igual en la sala, pero ese simple cambio hizo que en los tres meses siguientes las reuniones duraran la mitad de tiempo y la cantidad de ellas se redujera a la mitad. Y es que, claro, nadie quería estar de pie mucho tiempo!

Al intentar ser creativo recuerda que nada, absolutamente nada, fracasa tanto como el éxito. Antes te mencioné un dato: los empresarios millonarios sufren de promedio casi 4 bancarrotas hasta llegar a serlo. Su “elemento diferencial” con respecto a otros es que no experimentan esas bancarrotas como fracasos devastadores, sino

simplemente como resultados no deseados de los cuales pueden aprender. Y esta perspectiva hace que se levanten y lo vuelvan a intentar.

Existe una famosa historia sobre errores que tiene como protagonista al fundador de IBM, Tom Watson. Se cuenta que uno de los gerentes de Watson tomó una decisión que le supuso a IBM la pérdida de diez millones de dólares. Visto esto, Watson llamó a la persona responsable a su despacho. Cuando el gerente entró, ya llevaba la carta de renuncia en una mano: “Ya sé que usted me a va a despedir”, le dijo a Watson. Pero el mandamás de IBM replicó: “¿Despedirlo a usted?! ¿Despedirlo a usted?! ¡Pero si acabo de gastar diez millones de dólares en su formación! ¡Definitivamente no voy a dejar que se vaya usted ahora! De hecho, estoy ya esperando el próximo producto que va a desarrollar para la empresa.”

Lamentablemente, no todos tenemos jefes como Tom Watson. En cualquier caso, depende de nosotros perderle el miedo a los errores, mirarlos simplemente como un resultado que nos ayudará a crecer y así seguir en nuestro camino y expandir los límites de nuestro mundo. No le tengas miedo a tener un pequeño resultado no deseado en tu vida. Como dijo una vez Dean Smith: “Si todas las cosas que consideramos de vida o muerte fueran en realidad de vida o muerte, habría muchos más muertos a nuestro alrededor”.

Caernos de vez en cuando es bueno porque cuando nos levantamos hemos crecido unos centímetros. No importa

las veces que caigas, lo que importa es que después de cada caída te vuelvas a levantar, ya que ambas cosas forman parte del juego de la vida. El año en que Rickey Henderson estableció el récord de bases robadas de las ligas mayores de béisbol también batió el récord de expulsiones, pues tenía que arriesgar mucho para robar las bases. Asumió que para llegar lejos tenía que arriesgar y cometer errores. La diferencia entre Henderson y el resto es que él veía los fracasos simplemente como su gimnasio para ser mejor. Tiger Woods, por ejemplo, practicaba poniendo pelotas en las trampas de arena, lo que con el tiempo le llevó a dominar el tiro desde lugares y ángulos inverosímiles.

Un grupo de investigadores americanos y noruegos se dedicaron a estudiar por qué unos bebés aprendían a caminar antes que otros, y vieron que el secreto estaba en el tiempo que invertían en tratar de caminar, y por tanto en las veces que se caían y se volvían a levantar. Y es que levantarnos después de cada caída nos fortalece. Aunque parezca una paradoja, cuando nos curamos de la rotura de un hueso éste se vuelve literalmente más fuerte en el lugar en que se fracturó. Por tanto, tienes que ser un entusiasta que está abierto a cometer errores para luego a corregirlos. Así aprenderás a caminar paso a paso. Incluso aquellos días que parecen ser los peores de nuestras vidas pueden acabar siendo los mejores en términos de aprendizaje y crecimiento.

Sé irracional, piensa que todo es posible, ignora las reglas y las creencias ya establecidas y desarrolla nuevos caminos. Yunus logró algo que antes se consideraba imposible en el

mundo bancario. Quién sabe, tal vez si adoptas un espíritu de “irracionalidad inteligente” tú también puedes cambiar el mundo y hacerlo a tu manera.

Alimento para el pensamiento

Siendo “irracionalmente inteligente”:

¿Con qué frecuencia te atreves a desafiar las reglas y creencias preestablecidas?

¡Adopta el espíritu de querer experimentar y desafiar el mundo para abrir nuevos caminos!

Un consejo:

Empieza retándote a ti mismo de manera constante:

¿Quién dice que no puedo lograr eso?

Si otras personas han tenido éxito, ¿por qué no voy a tenerlo yo también?