

El concepto del erizo

Por José Hernández Cabrera, consultor de dirección.

Extraído del libro de Jim Collins: "Good to great".

Habitualmente asociamos determinadas cualidades a animales: el zorro representa la astucia, la liebre la velocidad, etc. pero ¿qué tiene un erizo para dar título a una teoría? el erizo: lento, desapercibido, vano, inane, con espinas; no es precisamente el icono del éxito; sin embargo, es un superviviente nato.

Esta teoría sostiene que el éxito sostenido a lo largo del tiempo normalmente sucede cuando aunamos tres cosas:

1. *"Hacer algo que me apasiona"*: Trabajar en algo que nos guste, que nos proporcione satisfacciones, es una fuente de felicidad y, por tanto; la probabilidad de hacerlo bien y triunfar es elevada. Lo anterior no es garantía de éxito pero lo contrario es garantía de fracaso. Así pues, deberíamos preguntarnos ¿me satisface mi trabajo? ¿me lo paso bien? y a partir de las respuestas, tomar decisiones.
2. *"Hacer algo en lo que puedo ser el mejor del mundo"*: No basta con que algo te guste para tener éxito; además tienes que tener las aptitudes necesarias. *"Querer es poder"* es mito que no funciona: la mera voluntad de conseguir una meta no es garantía de éxito. Ser "el mejor del mundo" es ciertamente algo desmedido; vale con ser el mejor en nuestro ámbito de actuación: empresa, pueblo, ciudad, provincia, región, etc. La idea fuerza es "hacer muy bien" eso que nos gusta hacer.
3. *"Hacer algo económicamente viable"*: Cuando nos referimos al trabajo y al éxito profesional, la economía es esencial; ignorarla situaría nuestra actividad en el ámbito del altruismo o del ocio (hobbies).

En resumen, hagamos algo que nos apasione, donde seamos los mejores en nuestro ámbito y que nos haga ganar dinero.

