

TE COMPRO UNA HORA.

Gracias a un comentario en el post sobre [la innovación en la distribución](#), descubrí el [blog de Álvaro González-Alorda](#).

Álvaro recoge una frase de [Ricardo Semler](#) que dice así: “*Si eres capaz de enviar emails profesionales el domingo, pero no sabes organizarte para ir al cine el lunes por la tarde, tu vida está desequilibrada*”.

La frase viene a cuento por lo que me comentaba una persona estos días que estuve en Valencia sobre como tenía que trabajar los fines de semana si entre semana viajaba y como le afectaba llegar al hotel y tener que estar enviando mails hasta las “tantas”, agotado después de estar todo el día de reunión en reunión.

Claro, le pregunté si todos en el equipo tenían este sistema de trabajo y me dice que sí, desde los más novatos hasta la jefa del equipo manda mails sábados, domingos, un martes a las 11 de la noche e incluso ha renunciado a parte de su baja maternal para seguir trabajando.

Me siguió contando sus penas durante un buen rato y cuando terminó, le pregunté sobre que hacía él para poder solucionar esta situación y poder tener una vida laboral más saludable.

Luís, que así se llama está persona, me dijo que a pesar de que con este nivel de dedicación no podía dedicar mucho tiempo a su familia, ganaba bastante dinero.

Claro, llegado este punto le conté una pequeñita historia titulada “Te compro una hora” que dice lo siguiente:

El niño tenía once años. El niño era estudioso, normal y cariñoso con sus padres. Pero el niño le daba vueltas a algo en la cabeza. Su padre trabajaba mucho, lo ganaba bien y estaba todo el día en sus negocios. El hijo le admiraba porque “tenía un buen puesto”.

Cierto día el niño esperó a su padre, sin dormirse, y cuando llegó a casa, le llamó desde la cama:

–Papá –le dijo- ¿cuánto ganas cada hora?.

– Hijo, no sé, bastante. Pon, si quieres, 18 euros. ¿Por qué?.

–Quería saberlo.

– Bueno, duerme.

Al día siguiente, el niño comenzó a pedir dinero a su mamá, a sus tíos, a sus abuelos. En una semana tenía quince euros. Y al regresar otro día, de noche, su padre, volvió a llamar al niño:

- Papá, dame tres euros que me hacen falta para una cosa muy importante...*
- ¿Muy importante, muy importante? Tómalos y duerme.*
- No, papá, espera. Mira. Tengo 18 euros. Tómalos. ¡Te compro una hora!”*

Muchas veces ya no es cuestión de que sepamos gestionar nuestro tiempo con métodos más tradicionales o más modernos como el sistema GTD, muchas veces se trata de aplicar un poco de sentido común a nuestro trabajo, tanto siendo miembros del equipo como dentro del rol de liderazgo. En este caso la persona que intenta liderar el equipo, también transmite un mensaje equivocado con su ejemplo al resto al exigir un alto nivel de dedicación no justificado.

No por hacer más horas somos más efectivos ni más productivos, es más yo diría que un persona que constantemente tiende a trabajar muchas más horas de las razonables está incubando un problema importante que afectará seguramente a su trabajo y a su vida familiar.

Por otro lado la persona responsable del equipo que permite este tipo de acciones esta gestionando mal las personas que tiene bajo su responsabilidad.

Más que nunca ahora es el momento de ser productivos, de estar motivados, de orientarse a los resultados abandonando formalismos caducos que encorsetan y crean falsos mitos sobre la involucración con la empresa, es hora de dejar los miedos a un lado, del que diran si.... Ahora más que nunca es el momento de estar “descansados” para ser creativos, de cambiar motivación monetaria por otros modelos y sistemas de motivación.