

LAS NETAS CRUDAS DEL
LIDERAZGO

Cero excusas

Capítulo bonus



ANVIR LENNON

Cero excusas

Capítulo bonus de *Las Netas Crudas del Liderazgo*

Este capítulo no venía en el libro. Lo escribí después, cuando me di cuenta de que dejé fuera una de las netas más frías de todas. Si ya leíste el libro, esto es la continuación natural del Capítulo 2. Si no lo has leído, esto es una probada de cómo se siente el balde completo.

La pregunta que no entendiste

Tu jefe te va a hacer una pregunta que parece simple:

“¿Por qué no salió como lo planeamos?”

Y tú, de buena fe, vas a contestar la pregunta que crees que te hizo. Vas a explicar las causas. La lluvia. La temporada. Las vacantes. El proveedor. El sistema que se cayó.

Y vas a notar que tu jefe te mira con cara de que no le contestaste nada.

Porque no le contestaste nada.

Aquí va la neta que nadie te dijo: cuando un jefe pregunta “¿*por qué no salió?*”, no te está pidiendo las causas. Las causas ya las sabe. Estaba ahí. Vio la lluvia por la misma ventana que tú.

Lo que en realidad te está preguntando es esto:

“¿Qué aprendiste de tu mala —o nula— planeación, y cómo te comprometes a que la próxima vez no pase igual, o al menos no igual de mal?”

Esa es la pregunta. Siempre fue esa. Léela otra vez.

El día que entiendas que “¿*por qué?*” significa “¿*qué aprendiste y qué vas a hacer distinto?*”, vas a dejar de dar explicaciones y vas a empezar a dar respuestas. Y tu jefe va a notar la diferencia en la primera junta.

Las tres excusas de siempre

Nadie quiere escuchar “*es que llovió*”. Nadie quiere escuchar “*es que es temporada alta*”. Nadie quiere escuchar “*es que traigo vacantes*”.

Y no las quieren escuchar por una razón muy simple:
ninguna de las tres es una sorpresa.

La lluvia de septiembre no es un imprevisto. Es calendario. Llueve cada año, en las mismas semanas, desde antes de que tú nacieras.

La temporada alta no es una emergencia. Es la parte más predecible del año. Tiene fecha. Sale en el periódico.

Las vacantes no aparecieron por generación espontánea. Se fueron acumulando mientras tú no contratabas, no desarrollabas, no retenías.

Aquí van las dos frases que te tienes que tatuar junto a la del Capítulo 2:

Las vacantes son tu culpa.

La temporada es tu razón de existir.

La segunda es la que más duele y la que más libera. Piénsalo: si no hubiera temporadas altas, si no hubiera picos, si no hubiera caos que ordenar, tu puesto no existiría. No te contrataron para los martes tranquilos de febrero. Te contrataron exactamente para diciembre. La temporada no es tu excusa. Es tu examen. Es la razón por la que hay una silla con tu nombre.

Quejarte de la temporada alta es como que un bombero se queje de los incendios.

La profecía del 80%

“Es que no se podía saber.”

Sí se podía. Casi todo se podía.

Para predecir el futuro no necesitas una bola de cristal. Necesitas ver el pasado: ahí está el **80% de la profecía**. Cuánto vendiste el año pasado en estas fechas. Cuánta gente se te enfermó. Qué se te acabó. Qué proveedor te quedó mal. A qué hora se llenó. Todo eso ya pasó, ya lo viviste, y va a volver a pasar con una puntualidad que asusta.

¿Y el otro 20%? Ese es ver las noticias. Tendencias. Una guerra que mueve precios. Un tratado de comercio que cambia. Aranceles nuevos. Una ley que entra en vigor. Nada de eso es secreto: sale publicado con semanas o meses de anticipación. Solo hay que estar leyendo.

Ahora, una aclaración honesta, porque esta neta necesita su guardarraíl: anticiparse no es adivinarlo todo. Hay cisnes negros, hay cosas que de verdad nadie vio venir, y de esas no estamos hablando.

Estamos hablando de esto:

Lo predecible no tiene perdón.

Si te sorprendió algo que pasa cada año en la misma fecha, no te sorprendió el evento. Te sorprendió tu propia falta de memoria. Y eso sí es tuyo.

Cuando se ahoga un remador

Va la parte incómoda para los que creen que liderar es dar indicaciones desde la orilla.

Cuando se te ahogue un remador, te toca remar a ti.

Cuando se te maree el capitán, te toca agarrar el timón a ti.

Y para remar y para tomar el timón hay un pequeño requisito que a veces se nos olvida: **tienes que saber hacerlo.**

Si tu plan de contingencia para el día que falte medio equipo es pararte a dar instrucciones más fuerte, no tienes un plan. Tienes un micrófono.

Y si nada más das indicaciones y no sabes ni agarrar una escoba: cierra este documento y vete a barrer todo el día.

Te veo mañana.

No es broma. Es el mejor entrenamiento de liderazgo que te puedo recetar. El líder que sabe hacer el trabajo —no mejor que su gente, pero sí de verdad— gana dos cosas que no se compran: criterio para exigir con justicia, y el respeto del que te ve arremangarte cuando el barco se ladea.

Esto no significa que tu trabajo sea remar todos los días. Ya hablamos en el libro de las rueditas de la bicicleta: si remas siempre, le robas el remo a tu gente. Significa que el día que la situación lo pida —ese día, no todos los días— tú puedas hacerlo sin pedir un tutorial.

Bajo presión es cuando te juzgan

Última neta de este bonus, y es la que menos te va a gustar.

Cualquiera toma buenas decisiones un martes tranquilo. Con tiempo, con datos, con café. Ahí todos somos estrategas.

La prueba real es otra: **bajo presión debes ser capaz de tomar las mismas buenas decisiones.** Con la tienda llena, con dos ausentes, con el sistema caído y con tu jefe en la línea.

Porque aquí va lo que nadie te dice de los ascensos: cuando te dieron el puesto, alguien apostó por ti. Y esa persona no

va a confirmar su apuesta viéndote en los días fáciles. La va a confirmar —o a lamentar— viéndote en el peor día del mes.

Bajo presión es cuando se van a dar cuenta si se equivocaron contigo. Te toca defenderte.

Defenderte no es hacerte el fuerte ni fingir que no pasa nada. Defenderte es que la presión no te cambie el criterio: que sigas decidiendo con la cabeza y no con el pánico, que tu gente te vea entero aunque por dentro traigas el estómago hecho nudo, y que al día siguiente puedas explicar cada decisión que tomaste sin una sola excusa de por medio.

Eso se entrena. Se entrena anticipándote (la profecía del 80%), se entrena sabiendo hacer el trabajo (el remo y el timón), y se entrena aceptando desde antes que el resultado es tuyo, llueva, truene o sea diciembre.

El cierre

Junta las piezas:

La pregunta “¿por qué no salió?” siempre significa “¿qué aprendiste y qué vas a cambiar?”.

La lluvia, la temporada y las vacantes no son excusas: son calendario, examen y consecuencia.

El pasado te regala el 80% de la profecía; las noticias, el resto. Lo predecible no tiene perdón.

Cuando el barco se ladea, remas y tomas el timón —y para eso, sabes remar.

Y bajo presión no te estás defendiendo del caos. Te estás defendiendo de la duda de los que apostaron por ti.

Cero excusas no es un lema motivacional. Es una forma de pararte frente a tus resultados: todos, los buenos y los malos, con tu nombre encima.

Como todo en este libro: frío. Pero despierta.

¿Te sirvió este capítulo?

Este bonus es la extensión de *Las Netas Crudas del Liderazgo*, el libro para el que acaba de ser ascendido y todavía no asimila lo que firmó.

Si esto te incomodó en el buen sentido, el libro completo trae ocho capítulos más de agua fría —y la tabla del

liderazgo: el cruce de los 16 libros de liderazgo más leídos del mundo en una sola matriz.

Búscalo en Amazon: *Las Netas Crudas del Liderazgo*.

Y si ya lo leíste y te ahorró un error, déjale una reseña. Toma dos minutos y es la única forma en que este libro llega al siguiente líder recién ascendido que hoy está parado donde tú estuviste.

Arre   