



El Valor de Ser Confiable...



Ney Díaz
ney.diaz@intras.com.do

Transcurría un día cualquiera del año 1990. Yo revisaba la colección de libros de mi padre para un trabajo que nos habían asignado en la universidad. En medio del agotador proceso encontré un pequeño libro descolorido y deteriorado, de un poco más de tres pulgadas de ancho por cuatro y medio de alto con el siguiente título: “Un Mensaje a García”. Estaba a punto de echar a un lado este librito polvoriento cuando un pensamiento cruzó por mi mente: ¿Por qué habrá guardado mi padre este, en apariencia insignificante, librito entre su preciada colección de libros de Recursos Humanos? Quince minutos más tarde ya no solo sabía por qué sino que había recibido en 16 “páginatas” la lección que más ha impactado mi vida profesional y empresarial... Pasaron más de quince años desde mi encuentro fortuito con aquel librito transformador cuando en una de esas casualidades de la vida volví a toparme con él en casa de mis padres. Desde este día no me he vuelto a separar de él. De hecho lo tengo sobre mi escritorio para poderlo ver todos los días y es el único “manual de inducción” que utilizamos en la empresa.

No es el objetivo de este artículo hacer un resumen de este librito, ni empezar a analizar todas y cada una de sus lecciones. Seguro que gran parte de los que están leyendo este artículo lo ha leído y el que a estas alturas no lo ha hecho puede buscarlo en internet y encontrará cientos de fuentes. De hecho, tampoco se trata de un documento perfecto pues algunos planteamientos podrían resultar anacrónicos o incluso muy radicales para esta época. Pero su mensaje principal no es sólo universal sino también perenne. Y este mensaje consiste en el gran valor y la importancia de ser confiable...

Hoy día, más de un siglo después de escrito “Un Mensaje a García”, el mundo sigue desbordado de jefes ávidos y clientes ansiosos de rodearse de personas que cumplan con su palabra, que respeten las fechas de entrega, que sean puntuales con los horarios, que no tengan “un problema para cada solución”, que antepongan siempre el quedar bien frente a todo lo demás, que piensen en crear relaciones duraderas versus recibir una gratificación inmediata, que vean el dinero como el resultado de hacer las

cosas bien y no como un fin en sí mismo, que sean capaces de adueñarse de los proyectos como si fuesen de ellos, que no se comprometan de antemano a algo que no pueden cumplir, que entiendan que el tiempo es el bien máspreciado de muchas personas, que no tengan miedo a equivocarse intentando hacer algo bien, que sean sinceros, que les moleste hacer las cosas hechas a medias y sobre todo que respeten la confianza que otros han depositado en ellos. En pocas palabras se buscan personas confiables...

Algunas personas al leer lo arriba mencionado dirán “Bueno, ¿y de qué me sirve ser confiable si mi jefe (o mi cliente) no lo valora, no lo nota o peor aún, se aprovecha de esto?” “¿De qué sirve ser confiable si la próxima promoción interna o el contrato de servicios se lo darán al amigo del jefe?” “¿Para qué esforzarme en ser así si los otros pensarán que lo hago con fines netamente interesados?” “¿Por qué ser de esta forma si hay muchos que no lo son y se salen con la suya?” “¿Y si soy de esta forma y nunca me sonrío el éxito?” Mi respuesta es que si usted es confiable para complacer a los demás está partiendo del paradigma equivocado. Y si lo hace exclusivamente con el interés de lograr algo, el esfuerzo le resultará agotador y hasta frustrante.

La decisión de ser una persona confiable es una decisión de vida que usted toma con una sola meta: estar a gusto consigo mismo. De esta forma si los otros lo valoran mucho mejor, pero si no lo hacen no importa pues es secundario. De todos modos, y si le sirve de consuelo, le diré que al día de hoy no conozco la primera persona confiable que haya fracasado en la vida por ser así. Sin embargo, sí conozco a muchos que han fracasado por no serlo... Y si todavía no está convencido, le concluyo este artículo con la frase final de un famoso escrito de la Madre Teresa: “A fin de cuentas todo eso será entre tú y Dios... ¡Nunca fue entre tú y ellos!”