



## Validando objetivos

En la entrada anterior he podido detallar la manera de establecer objetivos o metas que son concretos, específicos y medibles en un periodo determinado, pero el simple hecho de establecer correctamente los objetivos no asegura su cumplimiento, para ello es necesario validar si estos son verdaderamente alcanzables en el periodo establecido.

Para validar la viabilidad de un objetivo es necesario que éste pase por un filtro de tres dimensiones, la primera de ellas es la de la **posibilidad** y se refiere a cuestionarnos si lo que me estoy planteando es verdaderamente posible en el tiempo establecido, para lo cual será necesario aplicarnos preguntas como estas:

¿Lo que me estoy planteando es alcanzable en el tiempo establecido?

¿Existen referencias directas o indirectas que lo validen?

¿Físicamente es alcanzable?

¿Está en mi control?

En nuestra cultura hemos aprendido que todo aquello que me proponga en la vida, si hago el esfuerzo suficiente, lo podré lograr y si no lo logro es que no me esforcé lo necesario, sin embargo esto no siempre es así por lo que es necesario aprender a identificar si aquello que quiero lograr depende solo de mi o si hay variables externas fuera de mi control que puedan afectar el resultado, en cualquier caso al validar las posibilidades de mi objetivo me debo centrar en preguntarme si lo que me corresponde a mi hacer es posible.

Recuerdo el caso de un joven estudiante de universidad durante una de mis conferencias, al preguntar al grupo si alguien tenía una meta muy clara, este joven levantó la mano diciendo que su meta era muy clara, él quería tener un automóvil Camaro de color rojo con rines cromados y asientos de piel, en un plazo de 6 meses a partir de esa fecha (Era evidente que se encontraba motivado) ante la claridad de la meta le pedí que me contara un poco más, así que me describió el auto con lujo de detalle e incluso el lugar donde pensaba comprarlo seis meses más tarde.

Al escuchar la claridad de la meta, me pareció prudente validarla, así que le pregunté ¿Tienes idea del valor de este auto? A lo que él me respondió, si, actualmente su precio es de unos 40 mil dólares, le pregunte enseguida si en este momento él ya contaba con alguna cantidad de dinero y la respuesta fue que no, por el momento no tenía nada ni un empleo de donde obtenerlo pues se encontraba estudiando.

Ante estas respuestas mi siguiente pregunta resultaba obvia, ¿Entonces cómo es que piensas reunir 40 mil dólares en 6 meses? Su respuesta fue “Echándole muchas ganas”.

¿Qué tan posible es que se cumpla la meta en este caso?



Luis Eduardo Pérez Mata

CONFERENCISTA INTERNACIONAL

Y no quiero decir con esto que no se pueda lograr contar con el Camaro rojo en seis meses, es solo que en la circunstancia actual el plazo podría ser difícil de cumplir si partes completamente de cero como estudiante sin un empleo ni otra fuente de recursos a la vista, tener el auto sería perfectamente posible si se establece como primer paso que es tener una fuente de ingreso que dé para cubrir los gastos fijos y permita un cierto ahorro, dependiendo del monto de dicho ahorro dependerá el tiempo que tome reunir la cantidad para la compra del auto por lo que si se quiere lograr en menor tiempo es necesario tener un mayor ingreso y quizá para eso será necesario estar mejor capacitado, terminar la escuela, especializarse, en fin como se puede ver es posible que para lograr un objetivo antes haya que tener una serie de metas intermedias que habrá que ir cumpliendo paso a paso y quizá al final tendríamos un plazo mas adecuado en el cual sea posible alcanzar el objetivo final que en esta caso es el Camaro de color rojo.

Por supuesto que siempre existe la posibilidad de que suceda algo inesperado que nos ayude a avanzar mas rápidamente, pero me parece que en tanto sabemos si sucede o no, lo mejor es seguir avanzando por nuestra cuenta.

La siguiente dimensión a validar es la **habilidad**, es decir si a nivel personal contamos con las habilidades necesarias para alcanzar el objetivo, por ejemplo, es posible que mi meta sea obtener el doctorado en literatura francesa dentro de 5 años, supongamos que la meta ya fue analizada en términos de posibilidad y me encuentro en un escenario óptimo para lograrla en este tiempo, las preguntas ahora serían ¿Qué habilidades necesito para que esto suceda? ¿Con cuáles de estas cuento? ¿Cuáles no tengo y son necesarias?

Es evidente que, en este ejemplo, para lograr el doctorado necesitaré el hábito de leer, dominar el idioma francés, administrar efectivamente mis tiempos, concentración y seguramente una lista de otras habilidades que en conjunto me permitirán lograr lo planteado.

La gran ventaja de las habilidades es que para una persona promedio, prácticamente todas pueden ser desarrolladas una a una por lo que, una vez hecho el inventario, el siguiente paso será identificar aquellas en las que requiero trabajar y empezar paso a paso a desarrollarlas.

En coaching tenemos una frase *“No se trata de lo que quieres lograr, sino en quien te tienes que convertir para lograrlo”* y precisamente se refiere a esto, a desarrollar los hábitos, habilidades y comportamientos que se vinculen directamente con el objetivo deseado.

Hablemos ahora de la tercera dimensión a la que llamamos **merecimiento**, también podríamos definirla como la de la introspección y tiene que ver con la manera en que te sientes tú internamente con relación a la meta.

¿Realmente sientes que esto es para ti?

¿Es algo que mereces?

¿Crees que alguien como tu será capaz de lograrlo?



Luis Eduardo Pérez Mata

CONFERENCISTA INTERNACIONAL

Si bien estas preguntas parecen simples, a menudo su respuesta se da en dos dimensiones, una es superficial y automática, es decir si alguien te pregunta es probable que a menudo respondas en automático “Claro que me lo merezco” pero el análisis verdadero se debe dar en un nivel más profundo ¿Qué sientes cuando te planteas la posibilidad de lograrlo? ¿Qué ha pasado otras veces cuando has intentado grandes proyectos? ¿En algún nivel te has auto saboteado? ¿Tienes miedo de lograrlo?

Probablemente esta es la más compleja de las 3 dimensiones porque nos lleva a confrontarnos a un nivel más profundo con el enemigo constante de todas las limitaciones y frustraciones en nuestra vida. El miedo.

Es necesario ir avanzando en las otras dos dimensiones para validar esta tercera pues a menudo se empieza a hacer evidente cuando te das cuenta que no estás avanzando o que te está tomando más tiempo de la cuenta, cuando empiezas a tener un comportamiento que resulta contrario a lo que verdaderamente quieres o cuando percibes que encuentras mas pretextos que alternativas.

Si esto se presenta a lo largo de tu camino, siempre tendrás la alternativa de consultar con algún profesional para ayudarte en este proceso o bien enfrentar el temor con el único antídoto eficaz para solucionar el problema que es la acción.

Es necesario considerar que cierta dosis de miedo es perfectamente normal, cuando nos planteamos objetivos estos desafían nuestra zona de confort y nos llevan a experimentar en una zona que visitamos muy poco o que incluso en ocasiones nos es desconocida por lo tanto el miedo nos ayuda a ir explorando poco a poco, eso es normal y forma parte de la experiencia, el problema se da cuando el miedo nos paraliza y nos aleja de aquello que sabemos que nos conduce a la felicidad, en un escenario como este convendría hacerte esta pregunta.

¿Qué harías si no tuvieras miedo?

Bien, pues hasta aquí dejaremos este artículo, ahora has podido validar si tus objetivos son alcanzables, el siguiente paso es poner manos a la obra por medio de un plan de acción, pero esto lo abordaremos en un siguiente artículo.



**Luis Eduardo Pérez Mata**  
CONFERENCISTA INTERNACIONAL

## Acerca del Autor



Luis Eduardo, es un reconocido líder de negocios y coach especializado en el entorno financiero, ha desarrollado su carrera como empresario desde los 20 años, recorriendo todas las etapas que implican el camino del emprendedor hasta alcanzar un resultado sostenido y firme, haciéndose un nombre en la industria financiera internacional a través de ICM.

Mas allá de su carrera como empresario, es un destacado Coach que se especializa en el trabajo con profesionales que buscan desafiar sus límites e iniciar el camino de su propio crecimiento armonizando la vida ejecutiva con el desarrollo humano.

Su mensaje se ha difundido a miles de personas en los 5 continentes combinando su perspectiva del mundo ejecutivo con el desarrollo personal.

Puedes compartir este artículo sin problema en tus redes o cualquier publicación haciendo mención del autor, mas artículos disponibles en [www.eduardoperezmata.com](http://www.eduardoperezmata.com)