

“Lo que vas a ser, depende del carácter de tus resoluciones.”

—Walter Matthews

En mi examen físico anual, mi médico observó que había perdido 25 libras y me preguntó cuál era mi meta de pérdida de peso. Se sorprendió cuando le dije que

no tenía ninguna. “Lo único que me interesa es estar sano” —le dije. Mi pérdida de peso es el resultado de un estilo de vida más saludable y no el resultado de un régimen. ¿Por qué quiero

estar más saludable? Porque pienso en las personas que amo y en cómo quiero pasar tiempo con ellos haciendo las actividades que disfrutamos juntos. Ese es mi POR QUE. No solo quiero vivir mucho, sino quiero vivir bien.

Mis hijos y yo estuvimos acampando y escalando en el Parque Nacional Lassen. Llegamos cerca del punto más elevado, donde el camino pasa el sendero a la cumbre de Lassen Peak. Mientras disfrutábamos de nuestro almuerzo, mis hijos comenzaron una con-

versación con dos mujeres de mediana edad que habían subido la montaña en bicicleta. “¿Por qué suben en bicicleta una montaña tan alta como esta?” —

preguntó uno de mis hijos. Las dos mujeres se miraron una a la otra y se rieron, luego dijeron: “Porque queremos comer todo lo que deseamos”. Tal vez esa no sea una buena razón para

nosotros, pero era un POR QUE claro para ellas.

¿Qué es lo que se propone usted este año? Quizás desee estar más saludable, o tal vez esté planeando establecer un presupuesto que usted sabe que necesita. Posiblemente necesita pagar sus deudas, o ahorrar para un automóvil nuevo. Sea cual fuere su resolución, no comience con COMO o QUE. Asegúrese de tener un POR QUE bien definido, entonces puede lograr lo que se proponga.



Acerca del autor:

El pastor Edward Fergusson trabaja en la Asociación del Norte de California como asistente del presidente. Durante 20 años fue pastor de iglesias y por más de 10 años ha trabajado en la dirección y administración de la iglesia. Con su esposa Anne, tienen dos hijos gemelos, Michael y Joseph, que en la actualidad están haciendo su residencia en el Depto. de Medicina de Emergencia del Centro Médico de la Universidad de Loma Linda.

Distribuido por: Departamento de Mayordomía de la Asociación de Idaho **Director:** John Rogers

Publicadores: Departamento de Mayordomía de la Unión del Pacífico **Director:** Gordon Botting

Diseño/Asistente editorial: Maricel Felarca **Traducción:** Publicaciones El Camino



Menú del MAYORDOMO

COLECCIÓN DE IDEAS PRÁCTICAS

para ser mejores mayordomos

Enero 2017 | Volumen 22, #1

¿POR QUÉ HACER RESOLUCIONES?

Por Edward W. Fergusson, M.Div.

Una familia de nuestra iglesia que nos estaba ayudando a mudarnos a una casa que acabábamos de alquilar, tenía una niñita que no me desprendía los ojos mientras reparaba una pequeña fuga de agua debajo de un lavadero, finalmente me preguntó: “¿Qué está haciendo?” “¿Por qué?” y siguió con una incesante cadena de “por qué”. Nada de lo que le contestaba parecía satisfacerla.

La frase ¿Por qué? Parece ser una pregunta importante en vez de una pregunta contestable. Nuestros niños preguntan POR QUE primero por curiosidad, más tarde por desafío. “Papi, ¿por qué el cielo es azul?” “Papá, por qué tengo que estar en casa temprano en una noche de escuela?” En nuestras vidas tal vez todos

nos hayamos preguntado por qué existe el sufrimiento, la muerte u otros asuntos que no tienen solución.



En este número del Menú del Mayordomo, deseo enfocar

el POR QUE, por una razón diferente. Esta es la época del año cuando hacemos resoluciones, como por ejemplo, perder peso, pagar las deudas, ahorrar dinero o comenzar un presupuesto. Tenemos buenas intenciones pero por alguna razón, es típico que no logremos cumplirlas. ¿Por qué?

El Círculo Dorado

En su libro titulado: *Start with Why* [Comencemos con por qué], Simón Sinek describe el Círculo Dorado. Es un diagrama sencillo con tres círculos concéntricos. En el centro está POR QUE. Alrededor está COMO. El círculo de

La mayordomía es un estilo de vida total. Abarca la salud, el tiempo, los talentos, el ambiente, las relaciones, la espiritualidad y las finanzas.

“Las buenas resoluciones son a menudo cheques girados contra una cuenta sin suficientes fondos.” —Jules Renard

afuera es QUE. Su punto es sencillo, comienza con POR QUE y el COMO y el QUE vendrán en perspectiva. Su argumento es que a menudo comenzamos el QUE o COMO sin saber POR QUE.

Por ejemplo, una resolución típica del Año Nuevo es perder peso. Eso es un QUE. Es probable que desarrollemos un plan que incluya una dieta o ejercicio, eso es un COMO. Quizás en nuestro afán de sentirnos saludables incluimos el POR QUE. Este puede ser perder peso para encajar en ciertas prendas de vestir y en el ideal que la sociedad ha establecido sobre la forma como debiéramos vernos. Tal vez sintamos envidia de cómo otros se miran o simplemente no estamos contentos con lo que nos muestra el espejo. Pero ¿es nuestro POR QUE bastante atractivo? ¿Vale la pena nuestro esfuerzo? Es importante tener un POR QUE claro y significativo.

Zanahorias o Azotes

En el mismo libro, el Sr. Sinek nos recuerda la ineficacia de las zanahorias y los azotes. Si bien todos sabemos que la información

negativa puede tener cierto efecto a corto plazo, a veces nos sorprendemos de cuán ineficaces pueden ser las recompensas. A menudo el castigo solo funciona hasta que se deja de sentir la amenaza. Las recompensas son igualmente ineficaces para producir los cambios deseados en el comportamiento.

Cuando era niño leí una historia que todavía recuerdo. Se trataba de un hombre maltratado por algunos niños que todos los días caminaban de la escuela a la casa. Un día ese hombre llamó a los niños y les dijo: “Quiero pedirles algo, ¿podrían sin falta insultarme el próximo lunes? Les pagaré \$5 dólares a cada uno”. El lunes los niños estuvieron allí como siempre, y cuando terminaron de insultarlo y burlarse, el hombre les pagó y les dijo: “¿Pueden venir el jueves? Pero solo podré pagarles \$3 dólares”. Llegó el martes y el miércoles y los niños pasaron en silencio, pero el jueves, lo agobiaron de nuevo con insultos. Después de pagarles, el hombre les dijo: “Vuelvan el próximo lunes, pero sólo podré pagarles un dólar”. Entonces los niños di-



jeron: “No vale la pena”, y nunca volvieron a insultarlo.

Las motivaciones internas, como el orgullo que se siente al completar con éxito una tarea, creer que nuestra contribución personal es responsable del éxito de un esfuerzo colectivo, o la satisfacción ante los resultados positivos, son elementos mucho más poderosos que cualquier motivador externo, como el dinero.

Destaquemos el POR QUE

Para asegurar el éxito es fundamental tener un POR QUE bien definido. Si vemos el Círculo Dorado como el cilindro de un lápiz, podremos ver el final y observar los círculos concéntricos. Si afilamos el lápiz para escribir con él, el centro llega a ser el punto. El Sr. Sinek usa eso para ilustrar el enfoque del POR QUE.

Sam Walton tenía un POR QUE claramente enfocado. A menudo decía: “Trata correctamente a tus semejantes y te tratarán bien”. En ese entonces él no parecía darse cuenta del valor que eso tenía, tampoco lo transmitió a su familia o a sus compa-

ñeros de trabajo. Mientras administraba Wal-Mart, la gente anhelaba trabajar allí. Querían una tienda Wal-Mart en sus comunidades. Debido a su POR QUE, Sam Walton pudo dar valor a la persona común y fue justo con los que trabajaban para él. Aunque era una de las personas más ricas del mundo, manejaba un pickup viejo y recibía un sueldo de \$400.000 al año. Después de su muerte, todo lo que a la empresa le importaba eran los precios bajos. La calidad de los productos disminuyó, pero el sueldo del presidente subió.

Apple tiene un claro POR QUE:

Dar a la gente herramientas para cambiar el mundo. Microsoft tiene un claro POR QUE: Poner las herramientas creativas en manos de todo el mundo. Estas dos compañías a menudo han sido expuestas a rivalidad por

personas que no comprenden que no son competidoras, sino más bien empresas con objetivos claramente distintos. Ambas han logrado mucho éxito en el cumplimiento de sus blancos.

