

He terminado mis estudios ¿y ahora qué?



UNA VIDA
SATISFACTORIA
Salud, afectos, tiempo y autonomía

Ahorra
para poder elegir

Aprende a vender

Haz visible
lo que sabes

Aporta valor

Practica hasta
hacerlo bien

Empieza con
algo pequeño

Elige buena
compañía

Piensa por
ti mismo

Si no funciona,
cambia el plan

Quiérete
y cuídate

Lo importante es la dirección, no la velocidad

Roberto Canales Mora

Antes de empezar

[10] La numeración avanza de diez en diez para dejar espacio a futuras inserciones. Si quieres comentar una idea o proponer una corrección, indica el número del párrafo y la edición del libro. Así sabremos exactamente a qué pasaje te refieres.

Propiedad intelectual

[20] Copyright © 2026 Roberto Canales Mora.

[30] Esta obra se comercializa bajo la titularidad de THE AUDIENCE MEGAPHONE SYSTEM SL, CIF/NIF B87572772.

[40] Autor: Roberto Canales Mora.

[50] Este libro ha sido escrito, estructurado y revisado con la ayuda de Codex. Sus recursos visuales se han creado mediante distintas técnicas, entre ellas la generación o adaptación con ChatGPT y la composición mediante código.

[60] Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra, su incorporación a sistemas de entrenamiento, repositorios, bases de datos o servicios de explotación automatizada, así como su distribución pública, comunicación, transformación o comercialización, sin autorización expresa y por escrito de los titulares de los derechos, salvo en los casos permitidos por la legislación aplicable.

[70] Las marcas, nombres comerciales, productos, servicios o tecnologías mencionados pertenecen a sus respectivos propietarios y se citan con fines divulgativos, educativos o de análisis profesional.

[80] El contenido de este libro tiene una finalidad informativa y formativa. Las opiniones, ejemplos y recomendaciones deben interpretarse dentro de su contexto y no constituyen asesoramiento legal, fiscal, laboral, financiero ni técnico personalizado.

[90] Edición 1.0 · 30 de octubre de 2026.

Contenido

0. Introducción	7
0.1. Hola, bienvenido	7
0.2. He terminado mis estudios ¿y ahora qué?	9
0.3. Pensar en las consecuencias	14
0.4. Haz algo donde no cuentes las horas	23
0.5. Descomponer problemas grandes en pequeños	28
 Regla 1. Quiérete	 33
1.1. Quererte como ya te quiere la gente	34
1.2. Poder ser tú con las personas que eliges	37
1.3. Reírme de mí mismo	39
1.4. La vida que aparece en la pantalla	40
1.5. La historia que te estás contando	40
1.6. Quiérete ¡y mucho!	41
 Regla 2. Cuídate	 44
2.1. Una sentadilla antes de cenar	46
2.2. Hábitos atómicos	48
2.3. Mejorar una cosa cada vez	53
2.4. Los juegos estúpidos	54
2.5. Comer prestando atención	55
 Regla 3. Piensa por ti mismo	 58
3.1. No compres un paquete completo	58
3.2. Los peligros de la moralidad	61
3.3. Lo que cuestan las cosas	64
3.4. Demasiados estímulos	68
3.5. Preparar un rato de atención	71
3.6. Estar un rato contigo mismo	73
3.7. Encontrar lo que necesitas	75
3.8. No te boicotes a ti mismo	76

Regla 4. Acepta la diversidad	79
4.1. Qué te mueve y hasta dónde lo llevas	80
4.2. Con quién te juntas	84
Regla 5. Asume la responsabilidad sobre tu vida	87
5.1. Bueno, aunque no sea perfecto	88
5.2. La chaqueta de Maverick	89
5.3. Tus padres no son tu Uber	91
5.4. Respeta el tiempo de los demás	93
5.5. Cuando vas dejando lo importante para después	94
Regla 6. Tu mejor inversión eres tú	97
6.1. Entrenar también el cerebro	98
6.2. Cien máquinas y ningún interés	102
6.3. El mejor negocio eres tú	104
6.4. Polimatía	106
Regla 7. Construye modelos útiles	110
7.1. Ir a las prácticas para conseguir una propuesta	110
7.2. Comprobar el modelo y cambiarlo cuando haga falta	116
7.3. Probar antes de comprometerte	116
7.4. La vida de 100 años	118
Regla 8. Estudia las leyes del dinero	122
8.1. El arcén	124
8.2. La vía lenta y el interés compuesto	126
8.3. La vía rápida: dos caminos que me gusta explicar	129
8.4. Desarrollar tu expertise	130
8.5. Que la gente sepa lo que sabes hacer	131
8.6. Apalancarte en personas	133
8.7. Apalancarte en capital	134
8.8. Productos que puedes vender muchas veces	136
8.9. A quién estás escuchando	137
8.10. La vía rápida del millonario	139
8.11. El almanaque de Naval Ravikant	141

Regla 9. Si quieres ser algo, simplemente empieza	143
9.1. Lo que podrías aprender si empezaras ahora	143
9.2. Una moto, errores y preguntas concretas	146
9.3. Alguien que esté tan loco como tú	147
9.4. Dar el primer paso, aunque salga imperfecto	149
Regla 10. Aplica el modelo de Kano	151
10.1. Pablo, las pizzas y una casa de adobe	152
10.2. Lo imprescindible	153
10.3. Aporta valor de forma lineal	154
10.4. Lo noticiable: algo que apetece contar	155
10.5. Lo que provoca rechazo	157
Regla 11. No dejes cadáveres en el armario	159
11.1. Aprender cómo te pueden engañar	160
11.2. Ciberseguridad para la i-generación	162
Regla 12. Permítete cambiar tus reglas según maduras	164
13. Lo que le propuse a mi hijo	166
14. Mi historia	168
14.1. Aprender me costaba poco; prestar atención, mucho	168
14.2. El instituto y el primer ordenador	171
14.3. Saber hacerlo y saber aprobar	173
14.4. Encontrar la programación	174
14.5. Los proyectos de fin de carrera	177
14.6. “Con usted quiero hablar”	179
14.7. Mi chica, la vida social y la rodilla	182
14.8. Venían a buscarme a clase	184
14.9. La llamada de una empresa	185
14.10. Lo que había pasado antes de aquella oportunidad	188
14.11. Una persona completa	191
14.12. Había llegado a un sitio donde no quería estar	192
14.13. Montar una empresa	194
14.14. La pandemia y la venta	197

14.15. Dar una tercera vuelta	199
14.16. Desde dónde te cuento todo esto	200
14.17. Volver a mirar el recorrido	201
15. Cierre	203
Bibliografía y referencias	204
Libros	204
Artículos, investigaciones y obras citadas	205
Modelos y fuentes de datos	206
Recursos audiovisuales	208

0. Introducción

0.1. Hola, bienvenido

[100] Hola, bienvenido a este nuevo libro.

[110] Me llamo Roberto Canales y periódicamente me invitan de institutos o universidades a dar charlas a jóvenes que terminan sus estudios para darles una visión alternativa a la clásica de cómo orientar su carrera profesional.

[120] En este libro he reunido lo que suelo contar en esas charlas, por si te sirve para pensar qué quieres hacer con tu vida.

[130] Cuando me propusieron dar esta charla por primera vez, acababa de leer 12 reglas para vivir, de Jordan B. Peterson. Me paré a pensar cuáles eran mis propias doce reglas. De ahí salió la estructura de la charla y de este libro. Por eso la introducción es el capítulo 0: así, cada una de las doce reglas coincide con el número de su capítulo.

[140] Al final del libro tienes mi historia: de estudiante a empresario con la vida casi resuelta. Te la cuento para que tengas una referencia de por qué te escribo y de por qué veo las cosas de esta manera. Ahí podrás leer qué me costaba, qué fui haciendo y cómo acabé dedicándome a lo que me gustaba.

[150] Antes de empezar, me gustaría comentarte una precaución: soy una persona que intenta construir modelos útiles simplificados.

[160] Por lo tanto, lo que vas a leer es una visión muy personal de lo que me ha funcionado a mí o creo que puede funcionar. No tiene por qué ser extensible a todo el mundo o a todos los casos.

[170] Lo único que espero es que lo tengas como una fuente más de inspiración para crear tus propios modelos.



Figura 1. Si te ha servido, puede servirle a alguien que aprecias.

[180] Estaré encantado de discutir contigo cualquier cuestión. Soy fácil de localizar en mi web, <https://robertocanales.com/>, o en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/rcanales/>.



robertocanales.com



LinkedIn

[190] Si al terminar el libro te ha gustado y crees que puede ayudarte a cambiar tu vida, puedes ir a Amazon, comprar algún ejemplar físico y regalárselo a una persona a la que aprecies y creas que le puede ser útil.

0.2. He terminado mis estudios ¿y ahora qué?

[200] Dar una charla a jóvenes es algo complejo y arriesgado porque nunca sabes muy bien cómo van a interpretar lo que les vas a decir. Hay una diferencia importante entre lo que piensas, lo que expresas, lo que escuchan, lo que interpretan y lo que terminan interiorizando.

[210] Hay que ser consciente de que entre los asistentes puede haber personas con problemas psicológicos que se tomen demasiado a pecho lo que digo. Si es tu caso, por favor, relativiza las cosas y habla con tu especialista sobre las inquietudes o pensamientos que te provoque la lectura.

[220] Aun así, sería cobarde dejar de hacerlo por los posibles riesgos. Solo espero que alguien aproveche lo que con cariño quiero contar, que es lo que creo que habría necesitado oír a esas edades.

[230] Cuando empiezo a dar una charla, le pregunto a la gente: “¿Alguno de vosotros quiere ser millonario?”.

[240] Normalmente la gente tiene timidez a la hora de decirlo, de reconocerlo. Se levantan muy pocas manos. Les pido que sean ambiciosos, por lo menos con los sueños.

[250] Luego ya veremos adónde nos lleva la realidad y qué es lo que conseguimos.



Figura 2. Lo que haces con tu tiempo también cuenta.

[260] Después les hago otra pregunta: "¿Cuántos preferís ser funcionarios a ser millonarios?". Ahí sí se levantan muchas manos. Entiendo que prefieren la seguridad a la incertidumbre.

[270] Si no tienes una ambición especial por prosperar en el trabajo o por destacar en alguna actividad, puedes preferir una responsabilidad limitada, un trabajo cierto pase lo que pase y una vida más placentera. Cada uno tendrá que decidir qué busca. Por suerte, no todo el mundo es igual ni quiere lo mismo.

[280] Ahora se habla de la generación de los disfrutólogos. Se mide al minuto el tiempo de trabajo y se valora el ocio más que nunca. Lo que alguien quiere puede ser terminar su jornada y tener el resto del día para sus cosas.

[290] Si eres un disfrutólogo que quiere hacer poco y conseguir mucho, te invito a que abandones esta lectura.

[300] Este libro es para personas que creen que la preparación, la estrategia, la disciplina, el trabajo y el autoconocimiento merecen la pena y pueden dar sus frutos. No son una garantía de éxito, pero lo contrario sí compra muchas papeletas para el fracaso.

[310] Lo digo con bastante cinismo: "Yo prefiero que la mayoría de la población se centre en el disfrute porque tengo menos competencia para conseguir mis objetivos".

[320] Lo que tendrás que tener claro es que no puedes querer la falta de sacrificio y de implicación de unos junto con los potenciales beneficios de quienes más se sacrifican y apuestan.

[330] Si quieres salir a tu hora, olvidarte del trabajo y no asumir más responsabilidad, tendrás que contar con eso cuando compares tu recorrido con el de alguien que dedica buena parte de su vida a prepararse, a aportar proactivamente en las empresas de otros o a sacar adelante su propia empresa.

[340] También advierto una cosa: normalmente hablo tremendamente categórico, pero no pienso igual. Lo que tienes que hacer es tomar mis ideas como una fuente más de conocimiento, no como una verdad absoluta.

[350] Por eso te propongo que, mientras lees, vayas pensando qué te sirve y qué no. Esto me lo escucharás también en otros libros: más que aprender, me interesa que puedas aprehender, con lo que cuento; hacerlo tuyo y ver qué puede ser útil para tu contexto y para tu vida.

[360] Ya metidos en harina de dar una charla, normalmente empiezo con una frase: “La causa fundamental del problema es que en el mundo moderno los estúpidos están completamente seguros, mientras que los inteligentes están llenos de dudas” (Bertrand Russell).



Figura 3. Escuchar una idea no obliga a aceptarla entera.

[370] A partir de la frase anterior, te invito a hacerte una pregunta: si empiezas a discutir muy acaloradamente y estás completamente seguro de tener razón, ¿quién es posible que seas? Planteártelo puede ayudarte a bajar un poco el tono y escuchar qué te están diciendo. Recuerda: los idiotas están completamente seguros.

[380] Siempre digo que enseñar tiene más que ver con encender un fuego que con llenar un vaso. Plutarco lo expresaba así: “La mente no necesita llenarse como un recipiente, sino encenderse como la madera” (Plutarco).

[390] Ese fuego tiene que ser tu inquietud por aprender más. Por eso en esta obra vamos a hablar de libros que pueden ayudarte a profundizar en conceptos que te interesen.

[400] Unas lecturas sirven para revisar cómo estudias; otras, para entender qué buscas en un trabajo o por qué acabas discutiendo con alguien.

[410] Te contaré qué plantea cada libro y después pondremos sus ideas en una situación que puedas reconocer. Así podrás probar si te sirven, en vez de quedarte con una lista de frases para subrayar.



Lecturas que han acompañado estas ideas.

0.3. Pensar en las consecuencias

[420] Te invito a pensar de un modo estratégico. Piensa en las consecuencias de tus actos. “La planificación a largo plazo no se ocupa de las decisiones futuras. Se ocupa de las consecuencias futuras de las decisiones presentes” (Peter F. Drucker).

[430] Tendrás que plantearte que te lo estás montando medianamente bien si consigues una vida satisfactoria. Un buen trabajo, una buena pareja, tiempo disponible, dinero suficiente, amigos, aficiones y buena forma física pueden ayudarte a tenerla. Cada uno tendrá que elegir qué necesita y qué importancia le da.

[440] Si tus actos no te acercan a esa forma de vida que puedes tratar de modelar, parece razonable que tengas que hacer cambios.

[450] Los cambios puede que no funcionen siempre como esperas. Pero lo que no va a funcionar es seguir sin cambiar de estrategia cuando ves que la que utilizas no te está acercando a lo que buscas.

[460] Es divertida y absurda esa cuenta en la que el 80 % de la gente se coloca entre el 10 % más listo. Diría que dan igual las creencias o las evidencias que tengas sobre lo listo que eres. No serás tan listo si la vida no te va tan bien como esperas. Tendrás que ir adquiriendo criterio.

[470] Y que cada uno entienda esa vida que le compensa como quiera. Lo que tú quieres conseguir puede ser distinto de lo que quiere otra persona.

[480] Hay un tema que está de moda y que estudié hace dos años en la UNIR: un seminario de resolución de problemas complejos, o lo que se llama CPS. ¿Qué mejor escenario de resolución de problemas complejos que ser capaz de dar forma a una vida que quieras vivir?

[490] A cada uno le han tocado unas cartas con las que jugar: un cuerpo, una belleza, una inteligencia. Eso condiciona tus posibilidades. Pero estamos hablando solo de eso, de posibilidades.



Figura 4. Elige qué necesitas para vivir satisfecho.

[500] Puedes tener una memoria extraordinaria o una gran visión espacial y no sacarles partido. El potencial era bueno; lo que has hecho con él es otra cuestión.

[510] Howard Gardner propuso la teoría de las inteligencias múltiples para describir capacidades diferentes. En su propuesta se habla de inteligencia lingüística, lógico-matemática, espacial, musical, corporal-cinestésica, interpersonal, intrapersonal y naturalista.

[520] Puede servirte para mirar en qué actividades te desenvuelves mejor, sin reducirlo todo a una nota de clase.

DISTINTAS CAPACIDADES

La propuesta de Howard Gardner

Lingüística

Explicar una idea



Lógico-matemática

Detectar un patrón



Espacial

Imaginar un plano



Musical

Reconocer un ritmo



Corporal-cinestésica

Coordinar un movimiento



Interpersonal

Entender a otra persona



Intrapersonal

Reconocer qué te pasa



Naturalista

Distinguir especies



¿Cuáles utilizas y cuáles puedes desarrollar?

Figura 5. Ocho capacidades propuestas por Howard Gardner.

[530] La lingüística aparece al explicar una idea con claridad; la lógico-matemática, al razonar con cantidades o detectar un patrón; la espacial, al imaginar cómo encajan las piezas de un plano; la musical, al reconocer y producir ritmos o melodías.

¿QUÉ ESTÁ MIDIENDO ESTA PRUEBA?



**La prueba mide trepar.
No todas las capacidades.**

Figura 6. La misma prueba favorece capacidades distintas.

[540] La corporal-cinestésica tiene que ver con utilizar y coordinar el cuerpo para realizar una tarea.

[550] La interpersonal se refiere a entender a otras personas, y la intrapersonal, a reconocer lo que te pasa a ti, tus motivos o tus límites. La naturalista se relaciona con distinguir y clasificar elementos de la naturaleza, como las especies que encuentras en el campo.



Figura 7. La capacidad de partida y su aprovechamiento son distintos.

[560] Para aprovecharlo, puedes fijarte en tareas reales: qué te resulta fácil, qué te cuesta y qué mejora cuando practicas.

[570] Obviamente, si te ha tocado una de esas inteligencias elevada, o más de una, ya tienes una buena baza. Pero eso no es suficiente.

[580] Imagina que eres un niño prodigio jugando al fútbol, pero cuando creces te das al alcohol, no eres disciplinado o abandonas el deporte. O simplemente te lesionas. Una buena baza de partida no garantiza el éxito.

[590] Además, no es conveniente compararte con otros porque puedes tener talentos en dimensiones distintas. Nunca sabes a quién le va a ir mejor la vida por haber tenido un rendimiento destacable de niño.

[600] Piensa en un examinador que reúne a una ardilla, un rinoceronte y un pez y les dice que va a comprobar quién es mejor subiendo a un árbol. Puedes anticipar a quién favorece esa prueba. Lo que estás midiendo es una capacidad concreta, y el resultado no te dice todo lo que cada uno podría hacer en otro entorno.

[610] También puedes encontrarte con alguien que no destaque tanto de partida, pero que aprenda a leer el entorno. Se marca un objetivo, mira con qué cuenta y utiliza sus cualidades para acercarse a él.

[620] A eso me refiero cuando hablo de ser listo: saber moverte con las cartas que tienes.

[630] Por lo tanto, independientemente de lo que te haya tocado, te animo a espabilar. Tendrás que plantearte pronto cómo eres y qué quieres obtener para empezar a moverte en esa dirección.

[640] Tal vez en edades tempranas no hayas encontrado qué te apasiona, qué quieres hacer o en qué eres realmente bueno. A lo mejor no sientes pasión por nada. Eso da un poco igual: lo que sí puedes hacer es cambiar la actitud y decirte que tienes que descubrirlo.

[650] Para ello hay que ponerse en marcha. Hay que abrir los ojos a lo que demanda el mundo y, si no tienes claro qué te gusta, por lo menos tratar de adquirir habilidades que el mercado necesite. Con un poco de suerte, pronto encontrarás un encaje entre lo que haces y lo que te gusta hacer.

[660] En mi caso, quise exponer a mis hijos desde pequeños a cosas distintas: deportes, música, tecnología, vehículos... Para ver si encontraban algo que les apasionase o que se les diera especialmente bien.

[670] Además, recuerda una cosa en la que insistiré mucho: el cerebro tiende a evitar esfuerzos que no ve recompensados. Es normal que dé pereza empezar una actividad que todavía no conoces. Tienes que aprender a hacer las cosas sin tener tantas ganas.

[680] Cuando te incorporas a unas prácticas o a una empresa, no tiene por qué gustarte inicialmente la actividad que te asignan. Pero sí puedes decidir ser un ejecutor solvente independientemente de la tarea que te manden. Eso ya marcará una diferencia entre tú y otras personas.



Figura 8. Una especialidad nueva puede abrirte un hueco.

[690] No sirve de mucho presumir de una capacidad si nunca la pones a trabajar.

[700] Te voy a dar una pista si todavía no sabes a qué dedicarte o qué te gusta: intenta aprender cosas nuevas. Lo nuevo es nuevo para todos y compites con menos gente que ya sepa hacerlo.

[710] Imagínate a un arquitecto recién salido de la universidad. En su zona hay arquitectos consolidados que llevan años trabajando con albañiles que les traen encargos. Han construido reputación, se han ganado la confianza de los clientes y tienen contactos, acceso a financiación, clientes recurrentes y obras que enseñar. ¿Cómo prosperas en un entorno así si acabas de llegar?

[720] Pues imagina que te especializas en nuevos tipos de construcciones prefabricadas, en aprovechar la luz natural mediante espejos, en instalaciones domóticas integradas o en materiales distintos. Los que ya tienen trabajo quizá no se pongan con ello hasta que se lo pida un cliente o vean que el mercado les está afectando.

[730] Tú puedes dedicar ese tiempo a aprender la especialidad y construir una demostración que puedas enseñar. Por ejemplo, una propuesta de vivienda prefabricada que integre desde el plano la iluminación, los sensores y sus controles.

[740] Cuando hables con un posible cliente o con un constructor, tendrás algo concreto que explicar. Puedes buscar tu hueco resolviendo una necesidad que los demás todavía no estén atendiendo.

[750] Si me preguntas por dónde miraría hoy, la inteligencia artificial, la ciberseguridad y la robótica me parecen apuestas casi seguras para dedicarles tiempo y aprender.



Figura 9. Busca necesidades nuevas en campos distintos.

[760] La IA está cambiando tareas de muchos puestos de cuello blanco, esas profesiones intelectuales de oficina. Puedes aprender a utilizarla en una actividad que conozcas y comprobar qué resuelve y dónde falla.

[770] En ciberseguridad, puedes empezar por entender cómo proteger las cuentas, los datos y los sistemas con los que trabaja una organización.

[780] En robótica puedes interesarte por cómo una máquina percibe lo que tiene alrededor, se mueve y realiza una tarea. También hay trabajo en

instalarla, mantenerla y comprobar que hace lo que necesita quien la utiliza.

[790] Creo que en Europa, con lo atrasados y regulados que vamos en tantas cosas, muchos cambios irán despacio.

[800] Mientras tanto, me interesa aprender a interpretar los resultados y a validar lo que propone una IA.

[810] Seguro que hay muchas más cosas que te pueden interesar, y en muchas otras disciplinas. Los coches y las motos eléctricas necesitarán mecánicos que sepan trabajar con sus sistemas. Hay actividades para pilotos de drones, revisores de artículos o libros generados por IA y creadores de canciones o películas que aprendan a utilizar herramientas nuevas.

[820] Con una población cada vez más envejecida harán falta especialistas en sus cuidados. La gente también dedica cada vez más atención al cuerpo: nutrición, rehabilitación y entrenamiento personal son otras áreas donde puedes mirar qué necesidades hay y qué preparación se exige.

[830] Lo que quiero decir es que siempre hay un mundo de oportunidades para la gente que tiene los ojos abiertos. No hace falta que todos acabemos haciendo la misma cosa.

[840] Simplemente mirando lo que se está poniendo de moda en China puedes encontrar pistas. Ya no tiene sentido despacharla como el gigante que lo copia todo malamente. Fíjate en lo que ocurre con los vehículos eléctricos o la robótica y pregunta qué tendencias pueden terminar llegando, qué problemas crean y quién sabrá resolverlos.

0.4. Haz algo donde no cuentes las horas

[850] Si quieres que te vaya medianamente bien la vida, parece razonable que encuentres algo a lo que dedicarte que te guste tanto que no estés

mediendo las horas que le dedicas. No me refiero a que trabajes de más sin que te paguen, sino a que tengas pasión por saber más sobre ello.

[860] En Japón se utiliza la palabra *ikigai* para hablar de aquello que da valor a vivir. Puede estar en aprender un oficio, cuidar a alguien, hacer música o compartir una actividad con tus amigos.

[870] No serías la primera ni la última persona que ha estudiado algo por presiones familiares, porque no sabía qué hacer y era una opción cómoda, o porque pensaba que le iba a gustar y, al meterse de lleno, descubre que no le llena.

[880] Parece razonable pensar que será difícil tener una vida satisfactoria si te quedas ahí sin plantearte nada más. Te recomendaría dos cosas que pueden parecer contradictorias.

[890] Primero, haz lo que hagas, intenta poner interés y hacerlo bien. Eso te ayuda a conservar el trabajo y seguir teniendo ingresos. Al mismo tiempo, trata de encontrar algo que te llene más y prepara la transición.

[900] Todavía me sorprende cuando alguien abandona un trabajo o los estudios porque no le gustan, pero no tiene un plan B. ¿Parece razonable? Una cosa es que la situación te esté consumiendo. Quitando esos casos límite, supongo que tendrás que desarrollar cierta fortaleza mental para que no todo te afecte tanto.

[910] ¿Estás formando parte de una generación blandita en la que cualquier problema se convierte en un mundo? Si has descubierto que no quieres dedicarte a eso, habrá que mirar qué quieres hacer después, qué necesitas aprender y cómo vas a sostenerte mientras cambias.



Figura 10. Trabajar bien mientras preparas una transición.

[920] Encontrar trabajo a veces no es fácil, pero con imaginación y voluntad puedes aumentar tus posibilidades.



Figura 11. Una necesidad cercana puede ser tu primer proyecto.

[930] Muchas veces escucho a personas quejarse de que no tienen experiencia y no les dan trabajo, y de que sin trabajo tampoco pueden conseguir experiencia. La pescadilla que se muerde la cola. Lo cuentan como un problema imposible de resolver.



Figura 12. Un proyecto, una persona o algo que te queda por hacer.

[940] Ahora, sobre todo en las profesiones intelectuales, aunque sirve para muchas más, la generosidad puede ayudarte a tener tus primeras experiencias. Puedes acercarte a alguien con una necesidad real y ofrecerte a resolver algo que esté a tu alcance.

[950] Imagínate que has terminado un ciclo de informática y estás preparando tu primera página web con ayuda de una IA. Puedes pasar la tarde cambiando colores sin saber cuándo has acabado.

[960] Puedes acercarte a la escuela de música de tu barrio y ofrecerte a hacerles una web. Pregunta qué necesitan: publicar horarios, compartir partituras, reservar salas o anunciar conciertos. Si te sientas con quien la va a utilizar, enseguida descubrirás cosas que no habías tenido en cuenta y tendrás una razón concreta para aprender a resolverlas.

[970] Sin darte cuenta, ese primer cliente, aunque hagas el trabajo sin cobrar, te está haciendo ganar experiencia de verdad. Ya hay una persona que necesita utilizar lo que prepares y que puede decirte si le sirve.

[980] Es más, te obligará a reorganizar tus prioridades. Si habéis quedado en probar la página el jueves, tendrás que dejar lista una versión que pueda

utilizar. El plazo y la necesidad de otra persona empiezan a competir con lo que antes hacías simplemente cuando te apetecía.

[990] Recuerda también que no siempre debes tener la misma intensidad. Hay una frase que dice “echa fama y ponte a dormir”. Cuando vas consolidando posiciones, es más fácil alternar el esfuerzo con periodos de descanso. De tal modo que normalmente la vida será una alternancia de periodos de más activación o de más tranquilidad, dedicándote a otras cosas. Pero recuerda: no hay una segunda oportunidad para una primera impresión. Al principio intenta siempre esforzarte de más que de menos.

[1000] Los gustos además cambian con el tiempo, por lo que tienes que revisar periódicamente el motivo por el que levantarte y alinear tu vida con esos motivos.

[1010] Por eso creo que es importante encontrarle un sentido a nuestra vida. Viktor Frankl cuenta en *El hombre en busca de sentido* cómo, en los campos de concentración nazis, pensar en alguien a quien volver a ver o en algo que les quedaba por hacer ayudaba a los prisioneros a seguir adelante. En su caso, pensaba en su mujer y en reconstruir el trabajo que le habían arrebatado.

0.5. Descomponer problemas grandes en pequeños

[1020] Una de las primeras cosas que tendrás que hacer en la vida será encontrar un trabajo. Giorgio Nardone, en *Problem Solving Estratégico*, te da algunos consejos interesantes a la hora de resolver problemas.



Figura 13. Pequeños pasos para preparar una entrevista.

[1030] Lo primero es definir bien el problema y mirarlo desde distintas perspectivas. Por ejemplo, puedes preguntarte: ¿quién me podría emplear? ¿Qué empresas hay en la zona? ¿A quién conocen mis padres? ¿Dónde trabajan mis amigos? ¿Qué conocimientos se necesitan para poder trabajar allí?

[1040] Luego también propone evaluar las soluciones intentadas. Puedes preguntar a tus amigos qué es lo que han hecho y consultar a tus profesores. Mira qué les ha funcionado y qué podrías probar tú.

[1050] También puedes analizar por qué un evaluador te descartaría. Puede ser por no ser puntual, por la forma de vestir, por cómo te expresas, por tus deficiencias con los idiomas, por no haber consultado la página web antes de ir o por no tener preparadas algunas preguntas típicas, como qué es lo mejor y lo peor de ti y cosas similares.

[1060] Puedes incluso tratar de sorprender a la empresa. Además de preparar tus respuestas, lleva una aportación que les resulte útil.

[1070] Por ejemplo, puedes preparar un documento que compare a la empresa con su competencia, o analizar cómo puede evolucionar el sector y dónde ves posibilidades de crecimiento.

[1080] No hay que hacer todo esto de golpe. Con pequeños pasos, día a día, puedes ir preparándolo.

[1090] Es más, si estás leyendo esto antes de terminar tus estudios, podrías tener muchas de estas cosas avanzadas para cuando acabes.

[1100] Una de las imágenes que más resuena en mi cabeza es la técnica del escalador. Nardone propone empezar por la meta e ir pensando hacia atrás: ¿qué tendría que haber conseguido justo antes? ¿Y antes de eso? Así llegas a un primer paso que puedes dar ahora.

[1110] Imagínate que quieres subir al Everest. Antes de plantarte allí tendrás que ponerte en forma, adquirir conocimientos de escalada y montaña y salir a hacer senderismo regularmente. Después puedes empezar a subir picos cercanos.

[1120] Poco a poco tendrás que invertir más tiempo y dinero en ascensiones exigentes. Irás poniendo a prueba tus habilidades, tus conocimientos, tu capacidad física y hasta tu valor. Luego podrás embarcarte en expediciones más ambiciosas. Hay mucha preparación antes de comprar un billete de avión.

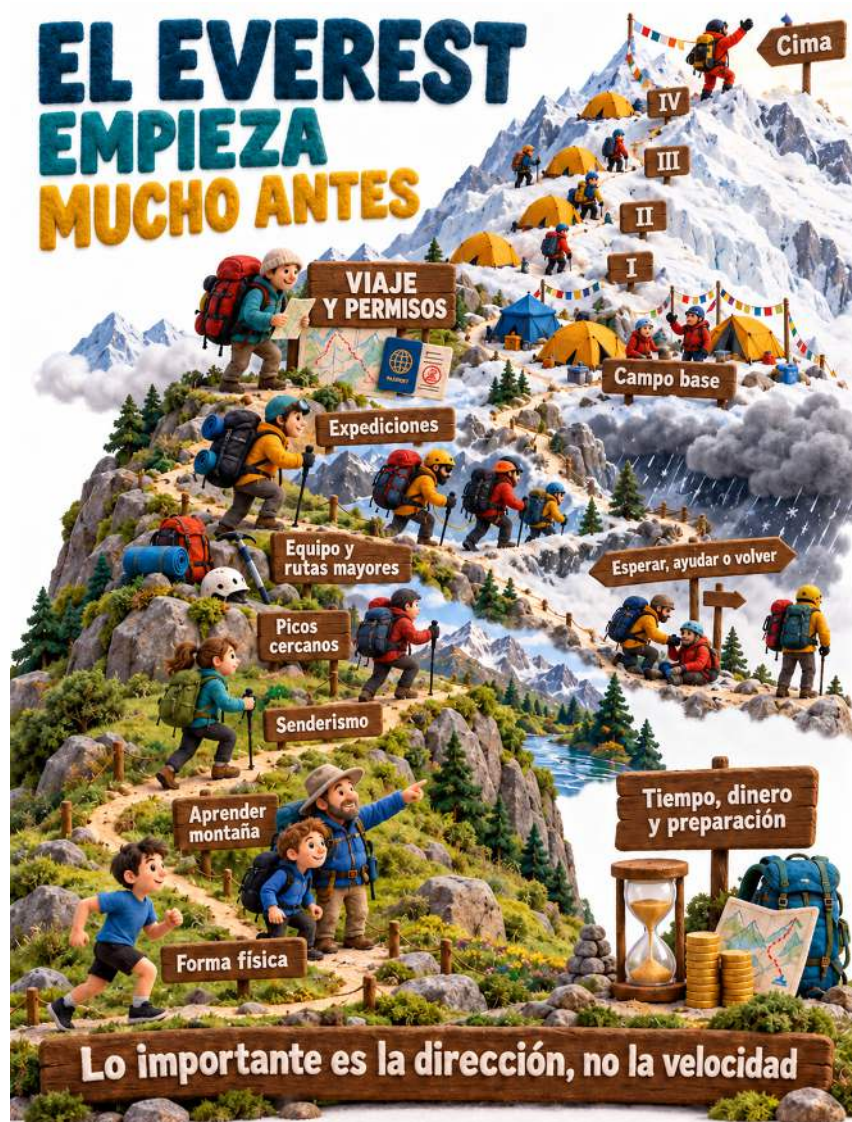


Figura 14. Una gran meta se prepara paso a paso.

[1130] Cuando tengas esa preparación y el dinero, todavía tendrás que viajar, llegar al campo base y avanzar por los campamentos de altura. En la ruta

sur del Everest se sube del campo base a los campos I, II, III y IV antes de intentar la cima. Ir ganando altura requiere también aclimatarte, descansar y, a veces, volver a bajar.

[1140] Y ni siquiera allí basta con seguir el plan. Puede empeorar el tiempo, surgir un problema con los porteadores o revocarse un permiso. Si alguien se accidenta y hay que rescatarlo, todos los planes cambian. O puedes ser tú quien tenga el problema. Tendrás que decidir si esperas, cambias la ruta o vuelves a casa.

[1150] Como ves, no es tan sencillo como decir: “Quiero subir al Everest”. Puede haber años de esfuerzo y preparación detrás. Cuando piensas en todo lo necesario, empiezas a entender qué puedes hacer hoy para acercarte.

[1160] Cualquiera que me conozca me habrá oído repetir esta frase: “Lo importante es la dirección, no la velocidad”. Decide adónde quieres ir y avanza paso a paso para acercarte.