

7 Cosas que el FRACASO NO ES ...

1. [La gente cree que el fracaso se puede evitar, y no se puede](#)
2. [La gente cree que fallar es el resultado de algo, y no lo es](#)
3. [La gente cree que el fracaso es objetivo, y no lo es](#)
4. [La gente cree que el fracaso es un enemigo, y no lo es](#)
5. [La gente cree que fallar es algo irreversible, y no lo es](#)
6. [La gente cree que el fracaso es un estigma, y no lo es](#)
7. [La gente cree que después del fracaso ya no hay más, y no es así](#)

1. La gente cree que el fracaso se puede evitar, y no se puede

Todos fallamos y cometemos errores. Seguramente usted ha oído aquello de que «*errar es humano, perdonar es divino*» y que Alexander Pope escribió hace más de doscientos cincuenta años. Lo que él estaba haciendo era nada más que parafraseando un dicho que era muy común dos mil años antes durante el tiempo de los romanos. Hoy las cosas son muy parecidas a cómo eran en aquel tiempo. Si usted es un ser humano, va a cometer errores.

Es probable que esté familiarizado con la *Ley de Murphy* y el *Principio de Pedro*¹. Hace poco me encontré con algo que se ha dado en llamar Reglas para el ser humano. Tenga en cuenta estas reglas:

1. Usted tiene que aprender lecciones.
2. No hay faltas, solo lecciones.
3. Una lección se repite hasta que se aprende.
4. Si no aprendes las lecciones fáciles, se hacen más difíciles. (El dolor es una forma en que el universo consigue que se le preste atención.)
5. Usted sabrá que ha aprendido una lección cuando sus acciones cambien. *Norman Cousins* tenía razón cuando dijo: «**La esencia del hombre es la imperfección**». Entonces, convéncese de que va a cometer errores.

2. La gente cree que fallar es el resultado de algo, y no lo es

Cuando estaba en mi época de crecimiento, creía que el fracaso venía en un momento. Veamos un ejemplo para ilustrar esto es cuando hacemos un examen. Si usted obtiene una F, eso significa que fracasó?

¹ Este **principio**, formulado por el catedrático de ciencias de la educación de la Universidad del Sur de California en su libro *The Peter Principle*, de 1969, afirma que: ... En una jerarquía, todo empleado tiende a ascender hasta su nivel de incompetencia: la nata sube hasta cortarse.

No, significa que falló en un resultado una sola vez. La F muestra que usted falló en el proceso que habría de desembocar en el examen.

Echemos un vistazo a lo que significa ser una persona de éxito. Definamos el éxito en estos términos:

- ❖ Saber lo que quiero alcanzar en la vida
- ❖ Esforzarme para desarrollar todo mi potencial
- ❖ Sembrar para el beneficio de otros

Basados en los puntos anteriores, el éxito no es un destino, o un lugar al cual se va a llegar algún día. El éxito es un viaje que usted inicia. El éxito se va alcanzando según lo que usted haga día tras día. En otras palabras, el éxito es un proceso.

El fracaso actúa de la misma manera. No es un lugar al que se llega. Como el éxito, no es un resultado ni es un fracaso. Es cómo usted enfrenta la vida a lo largo del camino. Nadie puede decir que ha fracasado mientras no exhale el último suspiro. Hasta ese momento, todavía estará en proceso, y aun no se habrá dicho la última palabra.

3. La gente cree que el fracaso es objetivo, y no lo es

Cuando usted se equivoca, sea que calcule mal una operación matemática, que olvide una fecha importante, que no haga bien algo, que no tome la mejor decisión en cuanto a sus hijos o que pierda la oportunidad de su vida, ¿qué determina que tal acción fue un fracaso?

¿Se fija usted en el tamaño del problema que se generó o en la cantidad de dinero que le costó a usted o a su organización?

¿Está determinado por la reacción que pudiera tener su jefe o las críticas que pudieran venir de otras personas? No.

El fracaso no se determina de esta manera. La respuesta es que usted es la única persona que puede realmente decidir que ha fracasado. Esto es algo subjetivo. Su percepción y la forma en que reacciona ante sus errores determinan si sus acciones son o no un fracaso.

Usted es la única persona que puede realmente decidir que ha fracasado.
¿Sabía usted que los empresarios casi nunca despegan al primer intento?

¿Ni al segundo?

¿Ni al tercero?

Según *Lisa Amos*, profesora de comercio de la Universidad Tulane, el promedio de veces que los hombres de negocios fracasan antes de dar con el éxito es de 3,8. Pero no se desalientan por problemas, fracasos o errores. ¿Por qué? Porque ellos no ven los reveses como errores. Y reconocen que tres pasos hacia adelante y dos hacia atrás aun equivale a uno hacia adelante. Y como resultado, superan el promedio y llegan a triunfar.

4. La gente cree que el fracaso es un enemigo, y no lo es

La mayoría de la gente trata de evitar los fracasos como evitar una plaga. Le temen. Pero de la adversidad es que surgen los éxitos. El entrenador de básquetbol de la NBA, *Rick Pitino*, lo dijo aun más enfáticamente. «Es bueno fracasar. Porque el fracaso es como el fertilizante. Todo lo que he aprendido sobre cómo dirigir un equipo lo he aprendido cometiendo errores».

Las personas que ven el fracaso como un enemigo, son cautivas de aquellos que lo vencen. *Herbert V. Brocknow* lo dice de esta manera: «**El que no comete errores sirve al que si los comete**». Observe a cualquier triunfador y descubrirá en él a una persona que no ve los fracasos como enemigos. Esto es verdad en cualquier esfuerzo. La musicóloga *Eloise Ristad* dice que «cuando nos damos permiso para fallar, al mismo tiempo nos estamos dando permiso para superarnos».

5. La gente cree que fallar es algo irreversible, y no lo es

En Texas hay un viejo adagio que dice: «No importa cuánta leche derrames, lo que importa es no perder la vaca». En otras palabras, los

errores no son irreversibles. Hay que mantener la perspectiva. Los problemas vienen cuando uno solo ve la leche que derrama y no el cuadro completo, incluyendo la vaca. La gente que ve sus errores en forma correcta se aprovecha de ellos.

Los errores no hacen a las personas darse por vencidas.

Los éxitos no hacen a las personas creer que ya lo alcanzaron todo.

Cada resultado, sea bueno o malo, es un pequeño pasado en el proceso de vivir. O como lo dice *Tom Peters*: «Si no se hicieran cosas insignificantes, nunca habrían cosas grandes».

6. La gente cree que el fracaso es un estigma, y no lo es

Los errores no son una marca permanente. Me gusta la perspectiva del fallecido senador *Sam Ervin Jr.*, quien decía: «Tanto la derrota como la victoria sirven para remecer el alma y dejar la gloria fuera». Así es como tenemos que ver al fracaso.

El promedio de veces que los hombres de empresa fracasan antes de dar con el éxito es de 3,8.

Cuando cometa errores, no deje que lo desmoralicen. Y no piense en ellos como un estigma. Haga de cada fracaso un peldaño de la escalera que lleva al éxito.

7. La gente cree que después del fracaso ya no hay más, y no es así

No permita que aun lo que parezca un tremendo fracaso le impida luchar por lograr el éxito. Piense en la historia de Sergio Zyman. Era la mente maestra detrás de la nueva imagen de la Coca-Cola, algo que el asesor de mercadeo Robert McMath ve como uno de los más grandes fracasos

en materia de productos de todos los tiempos. Zyman, quien lanzó al mercado con todo éxito la Coca-Cola Diet, creía que la Coca-Cola necesitaba actuar enérgicamente para revertir sus veinte años de declinación en el mercado contra su rival, Pepsi. Su solución fue dejar de ofrecer la bebida que había sido popular por cerca de cien años, cambiar la fórmula y ofrecer la nueva Coca-Cola. El intento fue un fracaso monumental que en 1985 duró setenta y nueve días y significó a la compañía una pérdida de cien millones de dólares. La gente rechazó la nueva Coca-Cola. Y esto significó la salida de Zyman de la compañía.

Pero los problemas de Zyman con la nueva Coca-Cola no lo mantuvieron en el piso de la derrota. Años más tarde, cuando se le preguntó si la aventura había sido un error, Zyman respondió: «¡Definitivamente, no!»

¿Un fracaso? «No».

¿Un disparate, un tropezón, un fallo? «Otra palabra entre “fallo” y ... algo más», contestó. «Ahora, si ustedes me dijeran que “la estrategia en la que se embarcaron no resultó”, yo les diría: “Absolutamente. No resultó” Pero la totalidad de la acción terminó siendo positiva». Porque el retorno de la Coca-Cola Clásica hizo más fuerte a la compañía.

La afirmación de Zyman fue confirmada por Roberto Coizueta, el fallecido presidente y ejecutivo jefe de la Coca-Cola. Él recontrató a Zyman en 1993. «Juzguen los resultados», dijo Coizueta. «Nosotros pagamos para producir resultados no para estar en lo correcto».