

Capítulo 13

Una guía para padres,
madres, orientadores, mentoras,
entrenadores y educadores que ayuden
a las personas a desarrollarse personal y
profesionalmente en un mundo incierto

Hace unas décadas las personas tenían certezas a cerca de su futuro profesional, en el mundo actual tenemos que lidiar con el cambio de manera permanente. Desde esta lógica, enfocarse en los logros, los propósitos, metas y el Proyecto Vital; constituye un ejercicio de proyección y enfoque, pero lo más importante es ayudar a las personas a lidiar con su día a día, con lo que acontece.

La mayor parte de las personas, y por ende, los estudiantes, tienen puesta su mirada y preocupación en el corto plazo, en cómo ir desenvolviéndose con las circunstancias del momento y conferir sentido a sus acciones. La mayoría no tienen en su mente grandes proyectos de futuro y ven como lejano y grandilocuente el planteamiento del Proyecto Vital. Bastantes dificultades tienen con llenar la nevera, llegar a final de mes o conseguir los recursos mínimos para una existencia digna, una esforzada tarea que exige el desarrollo de habilidades para descubrir posibilidades y convertirlas en oportunidades.

Por ese motivo dedicamos un capítulo especial para poner en manos de los profesores una serie de herramientas con las que ayudar y guiar a sus estudiantes, unos recursos que son igualmente valiosos para padres y madres, orientadoras, entrenadores, mentoras, etc.

13.1. CLAVES PARA APRENDER A VER LOS PROBLEMAS EN CLAVE DE POSIBILIDADES EN LO QUE ACONTECE

El mundo del empleo y el trabajo está cambiando con rapidez: agricultores, taxistas, transportistas, comerciantes, autónomos, trabajadores desplazados por robots, administrativos, contables, supervisores, vigilantes, periodistas, abogados, trabajadores de la banca; están viendo peligrar sus trabajos y viven en una profunda incertidumbre al percibir que se agotan sus posibilidades de futuro. Una realidad que afecta de la misma manera a la inmensa mayoría de los estudiantes.

Estamos en la encrucijada de un mundo que muere y otro que comienza a nacer. Aunque intuimos que el mundo que viene trae muchas posibilidades, no somos capaces de verlas, pese a los mensajes de los medios de comunicación, los gurús o las escuelas de negocio; la realidad es que no estamos preparados para reconocerlas y aprovecharlas porque no nos han enseñado este ejercicio en la escuela y no está en el ADN de nuestra cultura.

Vivimos en un sentimiento generalizado de desesperanza frente al porvenir que se manifiesta en un pensamiento mayoritario: “en lo que está ocurriendo no veo posibilidades de futuro para mí”, con el consiguiente peligro de caer en la resignación y el nihilismo.

Las habilidades de los estudiantes para desenvolverse en la vida pasan por aprender a descubrir e inventar posibilidades en lo que acontece, que en realidad es un torbellino mareante de sucesos donde todo cambia con rapidez de un día para otro, un trabajo que podemos abordar en torno a 10 claves fundamentales.

1) DESARROLLAR UN ESTADO DE ESCUCHA PERMANENTE.

El estado de escucha permanente no es un ejercicio puntual, es un entrenamiento de la mente que se consigue con la repetición de la práctica de la escucha hasta que se convierte en un hábito automático.

Por ejemplo: desarrollar un entrenamiento mental con los estudiantes para que observen lo que acontece en torno a su pasión, vocación o talento; extendiendo ese ejercicio a cuando ven la televisión, leen, viajan, navegan por Internet o cuando juegan con los amigos.

2) LAS POSIBILIDADES NO SON FIJAS, ESTÁN CAMBIANDO PERMANENTEMENTE.

Son escurridizas y hay que estar mirando y escuchando en todo momento porque están apareciendo y desapareciendo de manera constante.

Por ejemplo: la crisis sanitaria del coronavirus trae oportunidades para quienes están viendo la posibilidad de fabricar y comercializar mascarillas.

3) LA CAPACIDAD PARA VER POSIBILIDADES ES CULTURAL.

Por ese motivo todos no vemos posibilidades por igual, depende de la educación recibida, las creencias religiosas, las normas sociales, los esquemas mentales, las prácticas culturales. Concretamente, nuestro marco cultural, no es favorable para que las personas descubran posibilidades.

Por ejemplo: las personas que pertenecen a ambientes más emprendedores como el Silicon Valley están más entrenadas para ver posibilidades que las personas que han vivido en entornos poco proclives a la innovación.

4) INTERPRETAR LO QUE LA GENTE LLAMA “PROBLEMAS” BAJO LA ETIQUETA DE POSIBILIDADES.

Lo que la gente llama crisis, queja o desazón; en realidad son posibilidades para la creación de valor. Los estudiantes entrenados en esta práctica son capaces de escuchar posibilidades cuando otras personas hablan de problemas, su foco va de la desazón a la solución.

Por ejemplo: detrás de la escucha de los efectos perversos del coronavirus hay personas que se quedan desoladas y otras que comienzan a crear posibilidades para vender productos de higiene, mascarillas, tutoriales para la profilaxis, etc.

5) COSECHA, DESPERDICIO Y SELECCIÓN DE POSIBILIDADES.

El ejercicio de recolectar posibilidades es parecido al trabajo del buscador de oro. Para encontrar una pepita (una buena posibilidad) tiene que mover toneladas de arena.

La inmensa mayoría de las posibilidades que se nos ocurren han de descartarse. Es posible que en el proceso se pierda alguna buena, pero para poder trabajar y producir resultados hay que concentrarse en un número muy reducido si queremos probar con ellas.

Así, no hay desazón cuando una posibilidad no cuaja porque sabemos que la cosecha que podemos hacer es infinita, frente a las personas que no están entrenadas en esta lógica y quedan paralizadas cuando les falla una posibilidad.

Por ejemplo: un grupo de estudiantes entrenados en descubrir posibilidades, en unos días puede descubrir 50 o 30, después de procesar decenas de ellas, puede concretar 4 o 5 oportunidades, de las cuales finalmente puede surgir 1 o 2 propuestas de valor sobre las que trabajar.

Para generar valor de manera permanente, la máquina de cosechar posibilidades no puede parar porque lo que ayer era una oportunidad hoy puede ser algo obsoleto.

6) CULTIVAR LA SENSIBILIDAD DE CADA PERSONA PARA QUE PUEDA VER MÁS POSIBILIDADES.

Una persona es capaz de ver más posibilidades en aquello que le apasiona, por eso, para descubrir e inventar posibilidades hay que exponer a cada persona a lo que es sensible. A los estudiantes hay que proporcionarles estímulos relacionados con sus intereses, talentos y vocaciones; entonces sus sentidos se concentran automáticamente, ahí está la tarea del profesor como guía e inspirador para propiciar los estímulos a través de vivencias, viajes, lecturas, conversaciones, videos, webs, etc.

Por ejemplo: si un estudiante es apasionado de un tema como la moda, hay que estimularlo continuamente con información y actividades relevantes en ese ámbito, su capacidad para ver posibilidades irá creciendo gradualmente.

7) CREAR CONVERSACIONES, VÍNCULOS Y ESPACIOS DE RELACIÓN CON OTRAS PERSONAS CON LAS QUE SE COMPARTEN SENSIBILIDADES.

Descubrir e inventar posibilidades es un ejercicio social que se perfecciona cuando entramos en contacto con otras personas que tienen los mismos intereses.

Por ejemplo: si el profesor conecta al estudiante que le gusta la moda con otras personas que tienen los mismos intereses, acabará descubriendo nuevas posibilidades al crear vínculos y círculos de relación con ellas.

8) OBSERVAR LAS TENDENCIAS, LOS MUNDOS (REALIDADES) QUE ESTÁN DESAPARECIENDO Y LAS QUE COMIENZAN A APARECER.

Para eso hay que desarrollar una visión panorámica y tener una noción clara de las tendencias en la economía, la tecnología, las fronteras del conocimiento, la evolución del consumo, etc. Y la capacidad de conectarlo con los intereses (pasión, sensibilidad) de cada persona.

Por ejemplo: para que el estudiante aprenda a ver posibilidades en el campo de la moda, el profesor ha de mostrarle cómo es el panorama del consumo a escala global, cómo el centro de gravedad de la economía está basculando del Atlántico al Pacífico, cómo las tendencias de la fabricación están evolucionando de los productos estándar a los personalizados, etc.

9) DESCUBRIR LAS VOCES (PERSONAS RELEVANTES, TENDENCIAS, VANGUARDIAS) Y SEGUIRLAS.

Dependiendo de lo que le apasiona, cada persona ha de identificar a las personas relevantes en ese campo, publicaciones, perfiles en redes sociales... Y conectarse con ellas.

Por ejemplo: el profesor ha de estimular al estudiante para que se suscriba a las principales publicaciones y revistas de moda, que identifique las corrientes, los diseñadores, que siga en el día a día sus creaciones, que asista a eventos de moda, etc.

10) HACER COSAS PRÁCTICAS CON LAS POSIBILIDADES QUE DESCUBRIMOS O INVENTAMOS.

Descubrir e inventar posibilidades tiene sentido si decidimos hacer algo con ellas, de lo contrario puede ser un trabajo de cara a la galería. Muchos pensadores, científicos, artistas o inventores no obtienen el fruto de sus creaciones, simplemente porque no fueron entrenados en la cosa de ver posibilidades. De hecho quienes sacan partido a las creaciones de otros son los inventores de posibilidades, al descubrir el valor que se puede producir con sus hallazgos, para lo cual no se requiere ser un experto en la materia, basta con idear una solución, armar una oferta, crear una red de personas (proveedores, trabajadores, financiadores, etc.), y ponerlas a trabajar juntas.

Por ejemplo: Ford no inventó el automóvil, ni era un experto en mecánica, pero sí era un tipo avisado en ver posibilidades, así montó una red para fabricar vehículos en masa y creó la mayor industria de la historia.

Amancio Ortega observó una tendencia basada en el úsese y tírese (ciclo corto de vida de los bienes de consumo) y lo aplicó al mundo de la moda.

Al agotarse nuestros trabajos y formas de ganarnos la vida, quedamos poseídos por un estado de ánimo de zozobra, ante lo cual tenemos que cambiar de actitud y convertirnos en personas emprendedoras y protagonistas de nuestra propia existencia.

Buena parte de nuestros estudiantes están detenidos en medio de un atasco monumental ante la falta de expectativas y la ausencia de habilidades para descubrir posibilidades que puedan ser la base de su sustento.

La principal dedicación de padres, profesoras, educadores, mentores u orientadoras debería ser ayudar a los estudiantes a descubrir posibilidades para encauzar sus vidas. El problema es que no saben hacerlo, y sería lo primero que tendrían que aprender.

13.2. UNA GUÍA PARA DESCUBRIR POSIBILIDADES Y CONVERTIRLAS EN OPORTUNIDADES

El mundo ha cambiado y las recetas tradicionales de la educación están desfasadas. Las viejas consignas cómo estudiar una carrera para tener un buen trabajo y buscar empleo como se hacía antes, ya no funcionan.

Ante esta situación tenemos que replantearnos todo el trabajo relacionado con el apoyo al desarrollo personal y profesional desde la educación. En el futuro, la tarea de formar a las personas en sentido estricto debe seguir un plan diferente y centrado en estas tres cuestiones: ¿Quién eres? ¿En quién quieres convertirte? ¿Qué puedes ofrecer? La repuesta a la primera pregunta marca el punto de partida, la segunda define el sentido de la intervención y la tercera determina el trabajo que hay que hacer y las habilidades a cultivar en la persona, un proceso que se puede llevar a cabo en tres pasos:

PASO 1. CREAR CONFIANZA E INTIMIDAD CON LA OTRA PERSONA.

La tarea de formar, acompañar, estimular y guiar precisa de la creación de un ambiente (espacio emocional) propicio, y esa tarea exige de una apertura del estudiante hacia el profesor, para un conocimiento mejor del primero: quién es, qué le preocupa, qué quiere hacer, cuáles son sus miedos, etc.

La mejor técnica para hacerlo es que el profesor se abra primero para crear intimidad, un paso que puede dar contando su historia, lo puedes hacer así: "Te voy a contar mi historia... quién soy... de dónde vengo... qué hago... cuáles son mis logros...".

A partir de ahí, comenzará a fluir la historia de la otra persona, sus fantasías, anhelos, preocupaciones, etc. Lo importante es que el profesor la escuche, porque desde ahí va a obtener una serie de claves que le servirán más adelante para ayudar al estudiante a resignificar y rediseñar su vida.

Objetivo: crear una relación de intimidad y confianza, conocer el mundo de la otra persona.

PASO 2. CONOCER LAS POSIBILIDADES QUE VE LA OTRA PERSONA.

El profesor puede iniciar este paso desde la pregunta: ¿Qué posibilidades de futuro ves para ti?

Desde aquí se podrá comprobar que la mayoría de los estudiantes y de las personas en general, viven enredados entre los problemas del presente, los recuerdos del pasado y el lidiar con los acontecimientos que van precipitándose en el día a día. Por tanto, el lenguaje grandilocuente de los logros, los propósitos, las metas y los proyectos vitales, no funcionará. Si acaso, se podrán abordar mucho más adelante y desde un planteamiento estratégico y científico siguiendo los pasos y la metodología que hemos puesto de manifiesto en capítulos anteriores. Logros, propósitos y metas no están en la cabeza ni tienen sentido para la inmensa mayoría de los estudiantes; sus preocupaciones están más relacionadas con la gestión de un complejo presente y el manejarse con las circunstancias del momento.

Este ejercicio descubrirá al profesor la dificultad que tienen las personas para ver posibilidades de futuro, y mucho más aún para generarlas. A partir de él podrá tener una visión clara de las posibilidades que ve el estudiante para poder operar sobre ellas, expandirlas y/o enfocarlas.

Objetivo: descubrir el mapa de posibilidades que tiene la otra persona en su cabeza y su estado emocional.

PASO 3. ABRIR EL HORIZONTE DE POSIBILIDADES DE LA OTRA PERSONA A TRAVÉS DE 3 ACTIVIDADES.

Para que el estudiante vea posibilidades con sentido, el profesor tiene que ampliar su horizonte para que aprenda a mirarlas, descubrirlas y también a inventarlas.

- 3.1. "Te voy a mostrar cómo se están moviendo los mundos, los países, las modas, las economías, el consumo, las tendencias..."

Desde aquí el profesor tiene que realizar un trabajo de porteador, tarea que le exige un conocimiento y una visión de perspectiva global de

cómo se está moviendo el mundo, para ponerlo en conexión con los intereses del estudiante.

- 3.2. "Te voy a mostrar las fronteras del conocimiento y los avances científicos y tecnológicos en la biología, la comunicación, la informática, la inteligencia artificial..."

Buscando la relación con los intereses del estudiante.

- 3.3. "Ahora vamos a crear nuevas ideas (posibilidades) relacionando el movimiento de los mundos y las innovaciones con tus intereses..."

Llevando a cabo un entrenamiento con el estudiante basado en la práctica de generar nuevas posibilidades a través de la realización de conexiones probables e improbables, aprendiendo a realizar asociaciones que generen nuevas posibilidades y oportunidades, implicando también el ejercicio de formularse nuevas preguntas.

Objetivo: abrir el horizonte de la otra persona y proporcionar los medios para que pueda descubrir posibilidades existentes e inventar otras nuevas.

PASO 4. OFRECER UNA REINTERPRETACIÓN DE LA REALIDAD A LA PERSONA PARA RESIGNIFICAR SU VIDA. AYUDAR A REINVENTARSE Y TRAZAR NUEVOS CURSOS DE ACCIÓN.

"Ahora, después de haber descubierto nuevas posibilidades para ti ¿Qué oferta puedes ser para los demás?... En función de la respuesta te voy a ayudar a que definas el curso que vas a dar a tu vida y el plan para hacerlo... Pero deberás hacerlo tú".

Objetivo: ayudar a la otra persona a que rediseñe el curso de su vida en función de las posibilidades que ha descubierto o inventado.

PASO 5. QUE LA PERSONA LLEVE A LA PRÁCTICA SU PROYECTO (EMPLEO, EMPRESA, ACTIVIDAD, EMPRENDIMIENTO) A TRAVÉS DE LA DISCIPLINA DE PROMETER, PEDIR Y DECLARAR.

Desde la lógica de descubrir posibilidades, crear oportunidades y convertirlas en una nueva realidad (proyecto).

Con descubrir posibilidades no basta, de muchas posibilidades nace una oportunidad, y esa oportunidad hay que convertirla en una nueva realidad (un proyecto vital, un trabajo, una empresa, una actividad profesional...).

"Y ahora, ya que has redefinido lo que quieres hacer, vamos a centrarnos en un solo propósito para hacerlo realidad... Ten presente que si persigues dos conejos a la vez, los dos se escaparán".

"Llevar a cabo un proyecto consiste en hacer cosas con otros, dando respuesta a la pregunta: ¿Qué puedo ofrecer? Y esto se hace a través de promesas (prometiéndole cosas valiosas a otras personas), pedidos (pidiendo algo a cambio) y declaraciones (diciendo a los demás lo que quieres hacer)... Y yo voy a ayudarte y acompañarte en estas tareas".

Aquí es donde vuelve a entrar en juego el profesor (también la madre, el orientador, la mentora, el entrenador), ayudando a diseñar las conversaciones, acompañando y dando *feedback* en el proceso; un trabajo que exige una formación previa por parte de todos ellos.

"Ahora vamos a trabajar y aprender a hacer estas funciones... El diseño y ejecución de la declaración: declaro que voy a hacer esto... El diseño y ejecución de las promesas: prometo hacer esto por ti... El diseño y ejecución de los pedidos: te pido que hagas esto por mí... Ahora vas a hacerlo en la práctica... Te doy *feedback*... Vuelves a hacerlo..."

Como puedes ver, la tarea de educar, formar, entrenar, mentorizar, acompañar, orientar o asesorar, se ha vuelto más compleja, como cambiante y complejo se ha tornado el mundo. Un panorama que nos obliga a un esfuerzo enorme de desaprender y reaprender como profesores, madres, consultores, orientadoras o mentores. Y con ello a un rediseño radical de las políticas y programas públicos de educación, empleo, emprendimiento y creación de empresa. Nuestros modelos educativos y laborales ya no sirven para dar respuesta a las nuevas realidades, por ese motivo hemos de cambiar los planteamientos tradicionales y con ello las bases mismas de las políticas educativas.

13.3. UNA EDUCACIÓN QUE AYUDE A CADA ESTUDIANTE A CONSTRUIR SU REPUTACIÓN Y UNA GUÍA PARA HACERLO

Las instituciones educativas tradicionales no han entendido como se mueve el mundo de hoy, y emplean un tiempo valiosísimo y esfuerzos en la memorización de la información, acumulando títulos universitarios, pensando en ideas fantásticas o regocijándose en la contemplación de su gran talento. ¡Tiempo perdido!

Una de las tareas más importantes de la educación es ayudar a cada persona a que construya una reputación de la cual pueda vivir. Y eso implica que el profesor cultive la vocación, el talento y las fortalezas de sus estudiantes para alcanzar una reputación, que será el valor para su crecimiento a lo largo de la vida.

El profesor ha de ayudar primero a que el estudiante piense en la reputación que quiere alcanzar, y luego a que decida qué tiene que hacer para conseguirla. La construcción de una reputación no se improvisa, se entrena y cultiva, se trata de una disciplina que exige un aprendizaje.

La tónica general de una persona que finaliza la universidad o consigue un título, es que piensa que su reputación ya está lograda, y no es así.

Por ejemplo: una estudiante que ha terminado la carrera y con su título monta una clínica, lo normal es que abra su negocio y espere a que lleguen sus clientes. Pasado un tiempo, los clientes no llegan pese a los anuncios en redes sociales, cuñas de radio o carteles que haya pegado por la ciudad. Simplemente porque ¡aún no tiene una reputación!

Pasos para conseguir una reputación.

PASO 1. CONSIGUE TU PRIMER CLIENTE.

La primera regla: si no tienes clientes (aliados, seguidores...), no tienes reputación. Tu reputación vive en lo que tus clientes (pacientes, compradores, votantes, lectores, fans...) dicen de ti.

¿Y Cómo puede el profesor ayudar a su alumna a conseguirla? Trabajando en esta senda: "Sal a la calle y busca tu primer cliente", a sabiendas de que ahí aparece el primer problema porque no nos han enseñado a relacionarnos, conseguir clientes o producir satisfacción.

Quien no tiene aún ningún cliente lo podríamos llamar "pobre de reputación", aunque para salir de la pobreza, los seres humanos tenemos un don: la capacidad para hacer promesas valiosas a otras personas. De hecho, el ser humano es el único animal que promete cosas a sus semejantes, la promesa nos permite crear un vínculo con la otra persona.

Sin saber hacer una buena promesa no podemos conseguir clientes. Por eso el profesor ha de mostrar la mecánica para hacer una promesa a través

de una fórmula como esta: "Yo prometo hacer esto... para ti". Dicha fórmula tendrá que adaptarla al contexto del proyecto de cada estudiante, en el caso que nos ocupa, a lo que nuestra protagonista va a ofrecer en su clínica. También la fórmula podría ser: "¿Si yo hago esto... para ti, tú harías esto otro... para mí?"

Pero lo más importante es aprender la mecánica de prometer y crear vínculos, aunque el estudiante no gane nada todavía, ha de tener presente que está invirtiendo en su reputación.

Luego viene el aprendizaje de cumplir la promesa de manera impecable porque su cliente es su tesoro. Después ya podrá valorar si realiza una promesa condicionada: "Prometo hacer esto... para ti y a cambio te pido esto...".

Las pautas que entregamos al profesor no son reglas fijas, son orientaciones por las que se puede orientar para que sus estudiantes consigan pacientes para su clínica o clientes, seguidores usuarios o aliados para cualquier proyecto; aunque también podría servir para conseguir pareja, votantes para una candidatura o fieles para una iglesia.

Como ves, prometer es un acto libre, nadie nos obliga a prometernos a otras personas (casarnos), contraer una hipoteca (prometer devolver el dinero al banco) o vender cosas. Pero sin promesas no hay generación de valor ni progreso.

Si el estudiante no aprende a hacer buenas promesas, va a ser "pobre de reputación de por vida", no va a poder satisfacer a otras personas, tener clientes, emprender proyectos valiosos o liderar su vida.

Cuando el estudiante haya aprendido a conseguir su primer cliente y a hacer una promesa valiosa, es el momento para que el profesor le siga guiando en el proceso de buscar otro, y otro, y otro... Y a continuar la pauta, no importa que la promesa salga mal o sea rechazada, hay muchos clientes.

El profesor le enseñará a mejorar su promesa y a perseverar en la comisión de errores, no hay otra manera para aprender esta lección esencial para la vida.

PASO 2. APRENDER A ESCUCHAR "NO" CUANDO HACES UNA PROMESA CONDICIONADA (OFERTA).

El entrenamiento del profesor continuará trabajando la fortaleza emocional del estudiante para aprender a escuchar el "no", cuando su potencial cliente le diga: "no acepto". Para adquirir una reputación hay que saber encajar con entereza cuando la otra persona diga que no acepta. Esto forma parte del aprendizaje.

El estudiante ha de pensar en la cantidad de veces que ha perdido una oportunidad por el miedo a que la otra persona le diga "no".

Si al realizar su promesa, su cliente le dice "no", le está ofreciendo una oportunidad para que le pregunte: "En qué condiciones aceptarías mi oferta".

Hacer proposiciones (promesas condicionadas) tiene un riesgo emocional, por eso es mejor preparar al estudiante para escuchar muchas veces "no".

PASO 3. HACERTE SIGNIFICATIVO Y RELEVANTE PARA EL MUNDO DE TUS CLIENTES.

Por ejemplo, si la especialidad del estudiante son las cardiopatías, puede ofrecer a sus pacientes información sobre los últimos avances, los últimos tratamientos, conectar con sus inquietudes y mantener un compromiso radical con su salud.

Se trata de crear un vínculo permanente y una conversación relevante con las preocupaciones de los clientes a través de una web, un blog, presencia en redes sociales, medios de comunicación, charlas, etc. Manteniendo un relato de compromiso con su vida y su futuro.

La reputación no la dan los títulos, al mundo le importa poco los conocimientos y títulos que tenga una persona, lo que se van a preguntar los clientes, socios o aliados es qué sabe hacer con los conocimientos que tiene y las cosas de valor que puede hacer para ellos. Vivimos en un mundo con una sobredosis de conocimiento y un déficit enorme de reputación.

Cuando una persona no tiene reputación, tiene que salir a buscar a sus clientes, cuando la logra, los clientes vienen a buscarla.

La reputación se logra haciendo cosas valiosas para los demás. La fama que no crea valor no da reputación, es efímera.

El talento es muy importante, pero sin una reputación que lo sustente es inútil.

El cultivo de la reputación debería ser la piedra angular de la educación y la base del trabajo de madres, educadores, mentoras, orientadores; un proceso que pasa por otorgar a las personas una reputación que sostener y un acompañamiento en su desarrollo.

13.4. ORIENTACIONES DESDE LA EDUCACIÓN PARA AYUDAR A LAS PERSONAS A INVENTAR POSIBILIDADES, OPORTUNIDADES Y NUEVAS REALIDADES (PROYECTOS)

Como hemos puesto de manifiesto con anterioridad, la principal preocupación de las personas en este momento es que no ven posibilidades y oportunidades de futuro, algo que no ocurría a nuestros padres y abuelos porque tenían una vida predecible y con pocas incertidumbres. Ellos, por lo general, comenzaban a trabajar y se jubilaban desempeñando el mismo oficio o profesión (agricultor, maestro, médico, herrero, etc.). En una realidad que se ha vuelto incierta, las personas tenemos que buscarnos la vida y realizar diversos trabajos y actividades a lo largo de nuestra vida laboral.

Para ayudar a los estudiantes a desenvolverse en un entorno cambiante es necesario el desarrollo de nuevos enfoques educativos, al objeto de que aprendan a descubrir e inventar posibilidades que puedan convertir en nuevas realidades.

Tendemos a pensar que las posibilidades y oportunidades son como una lotería flotando en el aire que por el azar se posa en algunas personas, como si de un golpe de la fortuna se tratase, cuando en realidad somos las personas las que inventamos las posibilidades y las convertimos en oportunidades. Pero para hacerlo se necesitan nuevas competencias y habilidades prácticas que tienen que ver con el lenguaje (conversar de manera efectiva).

Es cierto que hay posibilidades y oportunidades que están ahí fuera esperando que las veamos y las aprovechemos, pero las más importantes son las que inventamos cuando hablamos con otras personas.

Podemos afinar nuestros sentidos para descubrir posibilidades y oportunidades pero lo más valioso es aprender a crearlas, y esta es una de las tareas más decisivas que ha de trabajar el profesor con sus estudiantes, convertido en un guía, un motivador y un entrenador.

Un ejemplo (aunque podríamos citar millones) de cómo el profesor puede inspirar a un estudiante para estimular su capacidad de inventar posibilidades y oportunidades: "Si analizas la realidad de las grandes ciudades, puedes descubrir el problema de movilidad en el que están inmersas. Si eres sensible al problema puedes animarte a buscar soluciones, desde el simple ejercicio de conversar sobre el tema con otras personas y compartir ideas. Pero también puedes descubrirlas mirando lo que acontece en la ciudad y observando cómo comienzan a surgir medios de transporte individuales como el patinete eléctrico.

A partir del descubrimiento del fenómeno del patinete, puedes conversar con fabricantes y proveedores explorando diversas opciones (me puedo ofrecer a ellos para venderlos, distribuirlos por los comercios de la ciudad, crear un servicio de alquiler...), y así comenzar a idear una oportunidad de negocio...

Madurando la oportunidad y comprometiendo a otras personas (clientes, proveedores, financiadores, prescriptores...), estás creando una nueva realidad (servicio de movilidad), que puedes convertir en una actividad, trabajo o empresa con la que ganarte la vida".

Si el estudiante aprende a mirar al mundo desde la globalidad, a explorar lo que acontece y las tendencias; y eso lo hace desde sus sensibilidades e intereses, está sentando las bases para crear posibilidades, oportunidades y nuevas realidades (proyectos). Una lógica que podemos trasladar desde el ejemplo del patinete a cualquier otra realidad que está ocurriendo, e intuir los millones de posibilidades que están naciendo en el mundo en cualquier instante.

Cuando el mundo se está acelerando y desordenando, igual que ocurre con la movilidad y el patinete, están aflorando millones de posibilidades que hay que sumar a las que los estudiantes pueden crear hablando con otras personas y enfocándolas a aquellos campos que son objeto de su interés (moda, música, deporte, tecnología, salud...).

La materialización de posibilidades y oportunidades en nuevas realidades dependerá de la actitud y compromiso de los estudiantes para hacerse cargo de ellas, el único problema son sus cegueras y falta de prácticas que se pueden corregir con el aprendizaje. Para aprender este juego solo se precisa trabajar la capacidad de análisis e interpretación de la realidad, desarrollo de sensibilidad ante lo que ocurre, habilidades para hablar con otros (habilidades conversacionales) y compromiso. Aunque esto no lo aprenden los estudiantes a su paso por el sistema educativo, un desafío que ha de abordarse desde nuevos planteamientos educativos.

Una nueva lógica de trabajar las habilidades de los estudiantes desde los programas educativos en 7 pasos.

PASO 1. MIRAR AL MUNDO CADA DÍA Y DESCUBRIR CÓMO SE ESTÁ MOVIENDO.

Como lo hacía en el ejemplo anterior el profesor, asomando al estudiante al problema de la movilidad.

Es una tarea permanente de escucha y observación, de estar informado y atento a lo que acontece ahí fuera, en Asia, en China, en América, en Europa, en el mundo de internet, la moda, el arte, la cultura; para explorar por dónde van las tendencias y el consumo. En definitiva, tener una visión global de las cosas para descubrir el papel que el estudiante puede jugar en ellas.

Todo esto implica una mirada permanente a lo que ocurre en el mundo de la ciencia, la tecnología o la innovación. Un observar abierto para enriquecer su punto de vista y sus opciones de futuro.

Este ejercicio necesita de un hábito y una práctica continua a la que dedicar un tiempo cada día, al menos en aquellas actividades donde el estudiante tiene interés. El mejor sitio para hacerlo es Internet.

PASO 2. DESARROLLAR ADMIRACIÓN Y SENSIBILIDAD POR LO QUE ACONTECE.

Como lo hace el estudiante al descubrir el patinete eléctrico.

Sensibilidad y admiración por los cambios, su efecto e impacto, conectándolos con los intereses del estudiante.

Desde esa admiración por lo que ocurre puede descubrir sus motivaciones, vocación, pasión y encontrar su elemento.

PASO 3. CREAR POSIBILIDADES.

Como se lo mostró el profesor al estudiante en la lógica de inventar diversas posibilidades de hacer cosas con el patinete.

Conectando lo que acontece en el mundo con su vocación, puede descubrir las posibilidades que se le abren en el horizonte, identificando aquellas cosas en las que puede participar y jugar un papel importante. Recordando siempre que las posibilidades las crean las personas cuando actúan con otras.

PASO 4. IDENTIFICAR, CONOCER Y HABLAR CON LAS PERSONAS QUE TIENEN QUE VER CON ESAS POSIBILIDADES.

Como lo hizo el profesor con el estudiante cuando refirió las conversaciones con fabricantes y proveedores.

Se trata de desarrollar una práctica basada en conversar con las personas conectadas con las realidades que son relevantes en su campo de interés.

PASO 5. OFRECERSE Y HACER PROPUESTAS DE VALOR Y OFERTAS SIGNIFICATIVAS PARA OTRAS PERSONAS.

Como le mostró el profesor al estudiante para ofrecerse a otras personas y crear valor con el patinete, inventando una ganancia para las dos partes.

Un ejercicio que se realiza hablando, cuando dices: “Me ofrezco para hacer esto para ti y a cambio te pido que hagas esto otro para mí”.

PASO 6. CREAR OPORTUNIDADES

Como le mostró el profesor al estudiante, cuando a partir de las diferentes posibilidades concretó algunas oportunidades.

Después de explorar y trabajar sobre un número grande de posibilidades surge un número reducido de oportunidades.

PASO 7. DAR A LUZ UNA NUEVA REALIDAD.

Como le mostró el profesor al estudiante, cuando a partir de la maduración de una oportunidad se creó una realidad en forma de un servicio de movilidad para la ciudad.

A partir de una oportunidad o un número reducido de ellas se genera una nueva realidad en forma de un proyecto, empresa, empleo o emprendimiento.

Y todo esto se cultiva aprendiendo a hablar y conversar de manera efectiva: aprendiendo a escuchar y analizar, a construir juicios fundados, a declarar, a prometer, a pedir, a hacer ofertas, a coordinarte con otras personas, a crear fortaleza emocional, etc.