



[Comprar el libro o audiolibro](#)

El año de 12 semanas

Logra en 12 semanas lo que otros hacen en 12 meses

Brian P. Moran y Michael Lennington • Taller del Éxito © 2020 • 216 páginas

Gestión / Estrategia / Planeación Estratégica
Habilidades Laborales / Fijación de objetivos
Habilidades Laborales / Vuélvase más productivo

Ideas fundamentales

- Mucho más que talento, conocimientos, información o nuevas ideas, las personas necesitan aprender a ejecutar sus planes y anhelos.
- Hay que desechar el pensamiento anual de 12 meses y hacer planes para un año de 12 semanas.
- Establecer una visión clara y con un vínculo emocional es pieza fundamental para construir un plan pertinente y realista.
- Un sistema de ejecución eficiente se sostiene en tres cimientos fundamentales para obtener grandes resultados.
- Aprender a escribir un plan de 12 semanas es todo un reto, pero es indispensable saber hacerlo para obtener los mejores resultados.
- Tomar responsabilidad personal es la cualidad más trascendente que puede necesitarse para asumir cambios y alcanzar la grandeza.
- Al completar las primeras 12 semanas es necesario entender que hay algunos obstáculos a vencer para incrementar las posibilidades de éxito.
- La medición de resultados es el impulso más potente para cualquier ejecución.
- Al finalizar el año de 12 semanas, hay que contemplar una semana 13 para revisar resultados y comenzar a planear de nuevo.

Reseña

Planear es bueno, pero hacerlo a largo plazo puede no dar los mejores resultados. Aunque los planes anuales están llenos de buenas intenciones, la verdad es que pocas veces alcanzan las metas establecidas. Quienes hacen planes anuales se enfrentan a una falta de motivación constante y a un aumento de la procrastinación. Desechar la concepción del calendario anual es una ingeniosa alternativa de los expertos en liderazgo y *coaching* productivo, Brian P. Moran y Michael Lennington para convertir el año en un periodo de 12 semanas. Esta novedosa metodología ofrece herramientas, conceptos y ejercicios para optimizar el tiempo y los rendimientos. Vivir una vida excepcional y llena de grandeza es posible si se realiza la planeación adecuada.

Resumen

Mucho más que talento, conocimientos, información o nuevas ideas, las personas necesitan aprender a ejecutar sus planes y anhelos.

Como dijo el autor Steven Pressfield, todos los seres tienen una especie de doble vida: la que viven día a día y otra potencial que estarían en capacidad de vivir. La segunda opción es intrigante, pues se trata de esa versión que hay en lo profundo de cada ser y que bien valdría la pena animarse a hacer realidad. Se trata de una vida que no sucumbe al conformismo, la procrastinación o las inseguridades. Se trata de una vida que responde a la mejor versión que alguien puede ser o anhelar.

El gran desafío de ese dilema radica en ser capaces de generar grandeza en la vida. Para lograrlo, hay que alinear la mentalidad con las metas, cimentarse en valores firmes y diseñar tareas específicas que sean acordes a los alcances, así como organizar el tiempo y los recursos. Tareas todas que solo pueden conseguirse a través de la ejecución. El gran desafío para generar esa grandeza anhelada está en la capacidad de ejecutar y accionar. Más que conocimientos, información, talento, suerte o relaciones, las personas necesitan dejar de imaginar y empezar a ejecutar.

“La ejecución es el único diferenciador en el mercado”.

Hay que desechar el pensamiento anual de 12 meses y hacer planes para un año de 12 semanas.

Detrás de todos los planes anuales en una empresa o en un proyecto personal hay una falsa idea: que el tiempo sobra para alcanzar las metas. En los planes anuales, la procrastinación o pérdida de prioridades es común. Toda la productividad pende de la idea de que si en un mes no se ha concretado algo, todavía quedan 11 meses más para lograrlo. Las personas tienden a acomodarse a la idea de que no hay que esforzarse demasiado, pues la rendición de cuentas está lejos. Entonces, al término del año, cuando suelen quedar uno o dos meses, aparece un fervor por querer lograrlo todo como por acto de magia.

Aunque no funciona a lo largo de 10 meses, el ciclo de ejecución o planeación anual hace que ocurran grandes cosas al final del año. Al tener la fecha límite encima, las personas suelen entregarse a un ritmo de trabajo frenético y el cumplimiento a marchas forzadas. Es bien sabido que, en distintas industrias, el

último trimestre del año genera más de la tercera parte de las ventas anuales, lo que significa que el fracaso acumulado todo un año depende de lo que se logre en los últimos dos meses. Y, aunque ello pueda hacer que el final del año sea una época eufórica y productiva, está llena de estrés y desencantos.

En el año de 12 semanas, justamente, se busca generar esa euforia y energía en todas las semanas. ¿Qué pasaría si tal frenesí ocurriera más de una sola vez en el año? El plan de 12 semanas permite esos picos productivos, ofrece resultados y rendimientos inimaginables hasta cuatro veces en un año estándar.

Establecer una visión clara y con un vínculo emocional es pieza fundamental para construir un plan pertinente y realista.

Sal Durso ha aplicado el plan de 12 semanas durante años, luego de que sus colegas, amigos y asesores renunciaran a su compañía llevándose la cartera de clientes. Ese vacío en la productividad y los ingresos puso en riesgo a la empresa de Sal. Aunque este imprevisto implicó un golpe duro en lo personal y en lo laboral, Sal logró dejar de culpar a los demás por el fracaso que se veía venir. Aunque, ciertamente se preguntaba “¿por qué a mí?”, al cabo de unos días, pudo recordar lo mucho que se había esforzado para sostener una compañía que él anhelaba, incluso para años posteriores de su administración.

“Todos los grandes logros de la humanidad, desde la medicina hasta la tecnología, los viajes espaciales o la red mundial de información, primero fueron visualizados y luego fueron creados”.

Así que Sal decidió tomar unas vacaciones en Alaska. Durante ese tiempo fuera de la oficina disfrutó la vida y pudo percatarse de que era afortunado: contaba con fe en Dios, tenía una esposa maravillosa y una meta que pocos podían contar en sus haberes: medio siglo de dirigir una empresa con operaciones rentables. Durante un paseo, Sal recorrió un bosque que había sufrido un fuerte incendio y que, sin embargo, comenzaba a reverdecer. Aprendiendo de la regeneración natural, Sal entendió que incluso la naturaleza podía trazar nuevas visiones y territorios. Esa fue su señal de resurgimiento. Gracias a esa lección, pudo llevarse la inspiración necesaria para implementar un plan que, años después, colocó a su compañía con una visión conjunta y un compromiso compartido que ha rendido frutos a largo plazo.

El primer paso para la planeación de las 12 semanas es: cimentarse en una visión. La visión es un aspecto crucial, un ancla que sostendrá todos los proyectos y ayudará a sortear obstáculos y dificultades. Para establecer una visión con conexión emocional y propiedad es necesario hacerse algunas preguntas: si la visión se hiciera realidad, ¿qué acciones podría llevar a cabo que no son posibles ahora? En caso de alcanzar la meta, ¿qué cambiaría en su comunidad, familia, amigos, colegas o clientes? ¿Quién es la persona ideal para compartir esa visión? ¿Cuáles son las acciones más pertinentes para lograr la visión en 12 semanas?

Un sistema de ejecución eficiente se sostiene en tres cimientos fundamentales para obtener grandes resultados.

El sistema de ejecución sobre el que se sostiene el plan de 12 semanas está diseñado para aprender a organizar prioridades, tener un sentido de lo urgente y lo importante, e incluso para sacar las mejores aptitudes de cada persona. En tan solo 12 semanas, los ejecutantes del plan estarán en mejores posiciones personales y profesionales. Para ello existen tres principales cimientos para sostener cualquier planeación:

1. **“Rendición de cuentas”** – Tomar la responsabilidad es una actitud madura y necesaria para encarar los resultados obtenidos, sean buenos o no. Este principio se basa en la capacidad de saber escoger qué será lo más funcional para realizar una acción.
2. **“Compromiso”** – Se trata de una responsabilidad personal y única. Del talento para desarrollar cada obligación y establecer personales dependerán los mejores resultados.
3. **“La grandeza del momento”** – Hay que entender que la grandeza no se alcanza cuando se consiguen los resultados. La grandeza comienza cuando usted toma la decisión de emprender un cambio para conseguir una meta importante (personal o profesional). Usted ya es grande cuando decide enfocarse en alcanzar sus metas y sostiene el compromiso para accionar en cada tarea.

Aprender a escribir un plan de 12 semanas es todo un reto, pero es indispensable saber hacerlo para obtener los mejores resultados.

Un plan es un mapa con rutas a seguir y con tiempos establecidos para hacerlo. Las mejores planeaciones son aquellas que se concentran en pocos aspectos a lograr. Entre menos sean las metas y las actividades semanales, más fácil será avanzar. Tal como lo han afirmado algunos expertos, es mejor tener un buen plan al día que un plan perfecto después. Entre mejor sea el plan, mejor será la ejecución.

Al comenzar la planeación hay que definir las metas y escribir cada una. Para comenzar, dibuje una tabla de dos columnas: de un lado, pondrá las tácticas o tareas; en el otro, el plazo para realizarlas. Escriba como título el nombre de su meta; por ejemplo, “Meta #1”. Defina las acciones que lo ayudarán a alcanzarla. Empiece por escribir en una hoja por separado cuáles serían todas las tareas (grandes o insignificantes) que podría emprender para alcanzar tal meta.

“Ten presente que, en su nivel más básico, la planeación consiste en resolver problemas. Tu plan resuelve el problema de cómo cerrar la brecha entre los resultados hoy y tu meta de 12 semanas”.

Después, seleccione las acciones prioritarias o de mayor impacto y escríbalas en la tabla. Diferencie cuáles serán las acciones que tendrán que repetirse diariamente de las que solo se llevarán a cabo una vez durante las 12 semanas. Finalmente, establezca cuál será el plazo que le llevará desempeñar cada acción. Una vez definido su plan de acción a 12 semanas valdrá la pena que se prepare a través de dos preguntas fundamentales: ¿Cuáles son las tareas que le traerán más problemas? ¿Qué hará para superar esas dificultades?

Las tablas de planeación podrán quedar así, por ejemplo: Plan para la semana 5. Meta: cerrar ingresos a través de nuevos negocios por 100 mil dólares. Tácticas: llamar al menos a cinco clientes potenciales para programar mínimo tres reuniones a la semana; realizar dos citas iniciales por semana; dar seguimiento a clientes potenciales dos veces a la semana; colocar un gráfico de crecimiento en la pared y mantenerlo actualizado cada semana. Plazo: un día, una semana, dos semanas u otras fechas.

Tomar responsabilidad personal es la cualidad más trascendente que puede necesitarse para asumir cambios y alcanzar la grandeza.

Es común encontrarse con personas que consideran que su fracaso ha sido solo culpa de otros: padres, jefes, amigos, políticos, comercios y demás. La mentalidad de víctima es una de las más promovidas en la cultura actual y, de hecho, en muchos sentidos, se les premia. Pensar como víctima convierte a las personas en seres pasivos que siempre están en lucha y perciben a los demás como una amenaza. Las personas que se hacen responsables de sí mismas, de sus acciones y metas, saben rendir cuentas. Cuando alguien aprende a rendir cuentas, toma realmente el control de su vida. Además, saben hasta dónde han llegado en la obtención de sus resultados, buenos o malos.

Existen algunas acciones para incrementar la toma de responsabilidades en cualquier aspecto de la vida. Si usted necesita aprender a hacerse cargo de sus acciones debe dejar de verse como una víctima, debe dejar de sentir pena por usted y debe estar dispuesto a controlar sus pensamientos y actitudes para cambiar sus hábitos. Solo así podrá poner manos a la obra para planear tareas que lo lleven a alcanzar resultados diferentes, exitosos. Otro consejo que podría tomar en cuenta es el de relacionarse con personas responsables y alejarse de aquellas que siempre encuentran excusas o se victimizan constantemente.

“Una de las barreras que nuestros clientes suelen mencionar al explicar lo que les impide lograr más de lo que pueden hacer es la falta de tiempo”.

Al completar las primeras 12 semanas es necesario entender que hay algunos obstáculos a vencer para incrementar las posibilidades de éxito.

Algunas investigaciones sobre lo que puede ser realmente útil al momento de ejecutar un cambio y mantenerlo a largo plazo, han comprobado que existen algunos pasos clave para conseguir el éxito esperado en el año de 12 semanas:

- **“Monstruos de la resistencia”** – Existen muchas barreras para enfrentar el cambio. Algunas de los obstáculos más comunes se presentan cuando las personas quieren conseguir resultados o recompensas inmediatas. Pocas personas elegirán los resultados a largo plazo sobre los de corto plazo. Para vencer ese obstáculo es indispensable que la visión programada tenga la suficiente fuerza para sostener el plan establecido. Tener varias metas en un solo plan es otro de los obstáculos importantes. Cuando las personas son conscientes de todas las renunciaciones que hay que hacer para alcanzar tantas metas, terminan desistiendo y deshaciéndose del plan lo más pronto posible. La solución a este problema es alcanzar la ejecución un día a la vez con la ayuda de la planificación día a día.
- **“Viejos hábitos”** – Seguir haciendo las mismas acciones seguirá dando los mismos resultados. Solo un cambio de hábitos puede ser tan poderoso como para conseguir nuevos y mejores resultados. Para cambiar hay que modificar el entorno y revisar los disparadores de comportamientos nocivos. El plan de 12 semanas establece rutinas de ejecución que crean nuevos ambientes propicios con nuevos comportamientos y reacciones.
- **“Mentalidad de víctima”** – Ceder el poder a agentes externos es una salida fácil para evadir responsabilidades y emprender acciones concretas. Ser una víctima de personas o circunstancias coloca

a las personas en un lugar siempre pasivo y desapasionado. Apropiarse realmente de una visión, metas y un plan específico es una clave poderosa para conseguir el éxito y sortear todos los obstáculos que puedan venir.

La medición de resultados es el impulso más potente para cualquier ejecución.

La evaluación y retroalimentación constantes son la base para reconocer cuáles son las tareas que sí están funcionando y cuáles no. Ello permite tomar decisiones oportunas respecto al cambio de planes y a informarse sobre las opciones existentes para hacer un control de daños.

Existen dos tipos de indicadores para la medición de resultados en el plan de 12 semanas. Los indicadores rezagados y los indicadores adelantados. Por ejemplo, en la meta de bajar de peso y perder 10 kilos, el indicador rezagado son los 10 kilos, puesto que se trata de un número que solo podrá medirse o reflejarse al finalizar las 12 semanas. En ese caso, los indicadores adelantados serían las horas de ejercicio diarias, el número de calorías quemadas, las cantidades de ingesta calórica reducidas o los kilómetros caminados.

La medición de la ejecución es crucial semana a semana. Un dato importante es que el plan de 12 semanas debe basarse en una ejecución de tareas que contemplen más del 80 % del alcance, es decir, que entre más actividades se registren encaminadas a alcanzar la meta, más probable será tener los resultados deseados en las 12 semanas.

La medición de tácticas debe hacerse semanalmente en una hoja de cálculo o en una tabla con puntajes. En el ejemplo de la pérdida de peso, las tácticas a realizar podrían ser: realizar 15 minutos de cardio cuatro veces por semana, reducir la ingesta a menos de 1.500 calorías por día y consumir un litro de agua diario, entre otras. Las tarjetas de puntaje deben asignar una calificación por cada tarea y si esa medición refleja más del 80 % de cumplimiento habrá grandes esperanzas para conseguir los resultados finales.

“Rendir cuentas no consiste en recibir consecuencias, sino en asumir responsabilidad”.

Al finalizar el año de 12 semanas, hay que contemplar una semana 13 para revisar resultados y comenzar a planear de nuevo.

Una vez terminadas las primeras 12 semanas, los aprendizajes han sido cuantiosos. A esas alturas, hay una claridad firme respecto a lo que sí ha funcionado y a lo que se puede desechar, o incluso a lo que debería de continuarse. La semana 13 debe estar contemplada en cada periodo para dar seguimiento a las metas, medir resultados y establecer una mejor planeación para las siguientes 12 semanas.

En ese punto, lo más crucial es no olvidar que el año de 12 semanas solo puede cambiar drásticamente la productividad en cualquier aspecto de la vida a través del compromiso y la visión para implementarlo. El conformismo es algo que todos deberán dejar fuera para alcanzar la mejor versión de sí mismos y la mejor versión de la vida que pueden vivir.

Sobre los autores

Brian P. Moran ha asesorado a diversas empresas alrededor del mundo para mejorar el desempeño y la calidad de vida de sus líderes y emprendedores. **Michael Lennington** es experto en implementar cambios en organizaciones de calidad mundial. Actualmente, ambos trabajan en The Execution Company.



¿Le gustó este resumen?

[Comprar el libro o audiolibro](#)

<http://getab.li/40869>

Este resumen puede ser leído por Tesco empleados.

getAbstract asume completa responsabilidad editorial por todos los aspectos de este resumen. getAbstract reconoce los derechos de autor de autores y editoriales. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este resumen puede ser reproducida ni transmitida de ninguna forma y por ningún medio, ya sea electrónico, fotocopiado o de cualquier otro tipo, sin previa autorización por escrito de getAbstract AG (Suiza).