

# Índice

Prólogo . . . . .	15
¡Bienvenido a bordo! . . . . .	19
Declaración de intenciones . . . . .	23
<b>Parte 1. Errores comunes en la planificación de su trabajo . . . . .</b>	<b>25</b>
<b>Si no lo escribe, no existe. . . . .</b>	<b>27</b>
<i>Error 1. Dedicarse a algo por lo que no sienta pasión</i>	
<b>¿Quién va a elegir ser? . . . . .</b>	<b>35</b>
<i>Error 2. No dejar sus objetivos por escrito</i>	
<b>La enseñanza para los emprendedores de No Logo, la biblia antiglobalización. . . . .</b>	<b>42</b>
<i>Error 3. No dedicarse a su propio negocio</i>	
<b>Lo siento, pero usted no tiene un negocio . . . . .</b>	<b>46</b>
<i>Error 4. No caminar hacia la independencia financiera</i>	
<b>¿Ha muerto ya de éxito? . . . . .</b>	<b>52</b>
<i>Error 5. Pensar que hay que crecer siempre</i>	
<b>Recuerde: si no aprueba todas no pasa de curso. . . . .</b>	<b>57</b>
<i>Error 6. No comprender que existen diferentes tipos de beneficios</i>	

*¡Vivir sin jefe!*

<b>Encuentre las siete diferencias de lo que ofrece. . .</b>	<b>60</b>
<i>Error 7. No ofrecer ningún valor añadido</i>	
<b>Consultar el mapa antes de acelerar a fondo . . .</b>	<b>64</b>
<i>Error 8. Dedicarse a lo urgente antes que a lo importante</i>	
<b>¿Dónde pone la ropa nueva cuando tiene el armario lleno? . . . . .</b>	<b>67</b>
<i>Error 9. No poner los contadores a cero de vez en cuando</i>	
<b>La enseñanza de Forrest Gump. . . . .</b>	<b>71</b>
<i>Error 10. No asegurar sus bienes y su labor profesional</i>	
<b>Parte 2. Errores frecuentes en el trabajo del día a día . . . . .</b>	<b>75</b>
<b>¿Hinchamos juntos una pompa de jabón? . . . .</b>	<b>77</b>
<i>Error 11. No darse cuenta de que lo que más valoran de usted, cuando le contratan, es la confianza</i>	
<b>Aprender a dar los precios como James Bond. . .</b>	<b>83</b>
<i>Error 12. No saber vender</i>	
<b>Uno no cambia de caballo a mitad de carrera. . .</b>	<b>94</b>
<i>Error 13. Analizar demasiado: no seguir el ejemplo del león y la gacela Thompson</i>	
<b>Estoy a 30 minutos de allí; llego en diez... ¿o no? . . . . .</b>	<b>99</b>
<i>Error 14. Prometer un tiempo de entrega demasiado ajustado</i>	

Índice

<b>¿Hace cuánto que no les escucha?</b> . . . . .	103
<i>Error 15. No hablar con los clientes, proveedores, colaboradores..., por falta de tiempo normalmente</i>	
<b>Sshhhh ¡No le cuente sus sueños!</b> . . . . .	107
<i>Error 16. Hablar lo que no hay que hablar y escuchar lo que no hay que escuchar</i>	
<b>¡Cámara, luces y acción!</b> . . . . .	116
<i>Error 17. No atreverse a ser usted mismo</i>	
<b>La enseñanza de la peluquería</b> . . . . .	119
<i>Error 18. Presupuestar pillándose los dedos o dar un precio demasiado alto y quedarse sin el trabajo</i>	
<b>Obligar a los zurdos a escribir con la derecha</b> . . .	128
<i>Error 19. Pensar que sólo hay una manera de hacer las cosas</i>	
<b>Un aparcamiento como su modelo de negocio.</b> .	133
<i>Error 20. Aceptar todos los trabajos</i>	
<b>Lo que el hijo de Vito Corleone hizo mal.</b> . . . .	137
<i>Error 21. Aceptar negociaciones sobre la marcha</i>	
<b>Una vela para desarrollar esta habilidad</b> . . . . .	140
<i>Error 22. Estar en dos sitios a la vez</i>	
<b>El efecto «cacao maravillao»</b> . . . . .	144
<i>Error 23. No publicitarse correctamente</i>	
<b>¿Una alita de pollo?</b> . . . . .	150
<i>Error 24. No lanzar mil anzuelos</i>	

*¡Vivir sin jefe!*

<b>Parte 3. Errores frecuentes en las relaciones con otras personas . . . . .</b>	<b>153</b>
<b>Jefe de márketing de usted, S.L. . . . .</b>	<b>155</b>
<i>Error 25. No tener una marca personal</i>	
<b>¿Cómo se llama la señora de la limpieza? . . . . .</b>	<b>159</b>
<i>Error 26. No emplear su red de contactos [networking]</i>	
<b>¿Y cómo le digo yo eso a mi cuñado? . . . . .</b>	<b>165</b>
<i>Error 27. Trabajar con amigos o con familiares</i>	
<b>¿Tengo clientes internos? . . . . .</b>	<b>170</b>
<i>Error 28. Ser el más listo de sus colaboradores</i>	
<b>La lección del presidente . . . . .</b>	<b>174</b>
<i>Error 29. Seleccionar a los proveedores sólo por el precio</i>	
<b>Un cásting para clientes . . . . .</b>	<b>178</b>
<i>Error 30. Pensar que el cliente siempre lleva la razón o no quitarse de encima a algunos clientes</i>	
<b>La práctica del club de cerebros y corazones . . . . .</b>	<b>182</b>
<i>Error 31. No tener mucho cuidado con las asociaciones</i>	
<b>¿Esta decisión aumenta su número de posibilidades? . . . . .</b>	<b>187</b>
<i>Error 32. Depender de un pagador en más de un 25 %</i>	

Índice

<b>Parte 4. Errores en la relación con uno mismo.</b> . . . . .	189
<b>¿Sabía que su automóvil y usted tienen dos cosas en común?</b> . . . . .	191
<i>Error 33. No hacer algo que le haga ilusión todos los días</i>	
<b>¡No responda al teléfono! ¡Diga no a tía Antoñita!</b> . . . . .	197
<i>Error 34. No saber decir que no</i>	
<b>El legado de Deming.</b> . . . . .	201
<i>Error 35. No aplicar el principio de la mejora constante</i>	
<b>La gran enseñanza de Superman: escape de la cryptonita</b> . . . . .	203
<i>Error 36. No eliminar los sumideros de energía</i>	
<b>Jugar a ser usted de mayor</b> . . . . .	211
<i>Error 37. No dar la apariencia de estar siempre ocupado</i>	
<b>Indiana Jones y el sendero de dios</b> . . . . .	214
<i>Error 38. No amar la incertidumbre</i>	
<b>La ventaja de una pendiente resbaladiza para los emprendores.</b> . . . . .	218
<i>Error 39. No saber el tiempo o los recursos que dedica a cada cliente</i>	
<b>La diferencia entre <i>in time</i> y <i>on time</i></b> . . . . .	222
<i>Error 40. No llegar un rato antes a todas las citas</i>	

*¡Vivir sin jefe!*

¿Usted se pone en barbecho? . . . . .	225
<i>Error 41. No ponerse en barbecho o no tener tiempo</i>	
¿Pensamiento lateral o pensamiento vertical? . . .	229
<i>Error 42. No dedicar tiempo a reciclarse</i>	
El curso de formación de un <i>american gangster</i> . . .	234
<i>Error 43. No cultivar los valores clave para ser emprendedor</i>	
Un solo símbolo para dos palabras . . . . .	237
<i>Error 44. No aprender de los errores</i>	
La potencia sin control no sirve de nada . . . . .	241
<i>Error 45. Trabajar más pero no mejor</i>	
<b>Parte 5. Errores frecuentes cuando dejamos de trabajar . . . . .</b>	<b>245</b>
¿Sabe ya cuál es «el secreto»? . . . . .	247
<i>Error 46. No crear mentalmente lo que desea</i>	
Su granito de arena. . . . .	250
<i>Error 47. No trabajar en un proyecto personal</i>	
Vida más allá de la vida laboral. . . . .	255
<i>Error 48. Hablar de trabajo todo el tiempo</i>	
Kevin Spacey, Jesucristo y el Dalai Lama están de acuerdo . . . . .	258
<i>Error 49. No devolver parte de lo que recibe</i>	
Sea agua, amigo mío . . . . .	261
<i>Error 50. Olvidar que esto es un juego y que esto lo hacemos para divertirnos</i>	
Agradecimientos . . . . .	267

## Prólogo

Si esta crisis sirve para algo –que yo creo que sirve para mucho, porque, como dijo Albert Einstein en su día, «la verdadera crisis es la crisis de la incompetencia»–, es para cuestionarnos el modo de vida que llevamos, el entorno en el que trabajamos y nuestra propia actividad para labrarnos nuestro destino.

El libro que tiene en sus manos, querido lector, es un texto extraordinariamente práctico para emprender su propia vida. Sostengo que estamos en plena «edad de oro del *management* español», un momento dulce en paralelo con el éxito de nuestro deporte en el fútbol, el tenis, el baloncesto, el ciclismo, las motos, la fórmula uno, el fútbol sala, el balonmano y tantas y tantas disciplinas deportivas, en el que el pensamiento propio nacional sobre cómo dirigir organizaciones se ha desligado del modelo anglosajón y nos ofrece planteamientos más frescos, más actuales y mucho más cercanos, con la pasión de los latinos y el calado de los grandes intelectuales. Dentro de este *management* español, el libro que ha escrito Sergio es muy especial, no sólo por su temática –el emprendizaje ha merecido libros muy inte-

*¡Vivir sin jefe!*

resantes, como *El libro negro del emprendedor* de Fernando Trías de Bes, y pocos más de ese nivel—, sino también por su amplitud de miras, con la concreción de un recetario —que tan útil resulta a quienes se adentran en la cocina; en este caso, la cocina de su propia empresa— y la visión panóptica de un conocedor de la realidad económica y social a quien le apasiona pensar sobre la gestión y el liderazgo.

En estos momentos difíciles de la economía española y mundial, se ha creado un subgénero dedicado a la crisis, a su explicación, en el que destacan autores como Leopoldo Abadía, Enrique Alcat, Oriol Amat, Fernando Giner, Santiago Niño, Alberto Recarte, Carlos Salas, Carles Torrecilla o Fernando Trías de Bes, por citar a unos cuantos de nuestros compatriotas. Libros en general bien escritos, amenos, profundos, didácticos. Libros que se centran en el pasado —esta burbuja que ha estallado y algunas con pautas similares— y proponen soluciones para el futuro.

La ventaja del libro de Sergio es que no busca culpables —un concepto jurídico y religioso ante el que uno se suele defender viendo la paja en el ojo ajeno en lugar de la viga en el propio— sino responsables. Este libro que va a empezar a leer apela a su *responsabilidad*, a su capacidad de respuesta desde la idea del «talento como disfrute» —hacemos mejor aquello con lo que realmente disfrutamos—, la automotivación y el gran valor de la libertad —«vivir sin jefe», ser uno mismo el jefe de su trabajo y de su propia vida.

Hace más de una década, en dos períodos distintos de mi trayectoria vital, que no he de rendir cuentas, empresa-

*Prólogo*

rialmente hablando, más que a mis compañeros y a la sociedad. No he de perder el tiempo en hacerle la pelota a un jefe caprichoso y/o impositivo –un jefe tóxico, como más de un tercio de los jefes en España– que me saca de quicio –y eso que he tenido jefes maravillosos, desde Carlos Galán, hoy presidente del Ateneo de Santander, hace casi treinta años. He de focalizar mi compromiso, mi esfuerzo, mi energía, en hacer de este mundo un sitio mejor, en ofrecer productos y servicios que ayuden a mis clientes, en echar una mano para conseguir que las organizaciones sean espacios de felicidad y no cuevas de sufrimiento.

Ojalá hubiera tenido este libro que ha escrito Sergio hace años. Habría anticipado obstáculos con los que me he topado. Habría encontrado fuentes de ayuda. Me habría quedado clarísimo qué es lo importante de todo esto: la libertad, la solidaridad, la generosidad, la felicidad.

Gracias, querido autor, por ofrecernos un texto tan valioso. Y a usted, querido lector, no le quito ni un segundo más para que pueda adentrarte en este gran libro. Léalo como si disfrutara de una buena copa de vino o de una comida exquisita. Aprenda de él, estúdielo, como si su vida dependiera de ello. Porque en cierto modo es así. El secreto de la felicidad es hacer lo que amas con las personas que amas, y en este sentido este libro le puede ayudar mucho.

JUAN CARLOS CUBEIRO  
Director de Eurotalent