

How full is your bucket?:: ¿Qué tan lleno está su balde?

Positive Strategies for Work and Life

Estrategias positivas para el trabajo y la vida

Contenido

Sumario

Pág. 1, 2

Nos dicen los Autores

Pág. 2, 3, 4

Conozca a los Autores

Pág. 5

Dijeron sobre ¿Qué tan lleno está su balde?

Pág. 6, 7

Ultimas Palabras

Pag. 7

SUMARIO

Basado en décadas de relaciones interpersonales, el nivel de investigación sobre la productividad individual, y el nivel de psicología positiva, el libro propone una serie de estrategias y herramientas orientadas a enfatizar las emociones positivas impactando de este modo sobre la calidad de las relaciones interpersonales, el nivel de productividad individual, y el nivel de satisfacción de los clientes. En el libro los autores proponen realizar un profundo cambio en nuestra manera de relacionarnos con el entorno, organizando su mensaje en

Algunas preguntas que responde ¿Qué tan lleno está su balde?

1. ¿Cómo ser positivo en un mundo negativo?
2. El ser positivo o negativo, ¿está genéticamente determinado?
3. ¿Cómo predecir qué tipo de reconocimientos prefieren las personas que están a su alrededor? ¿Públicos? ¿Privados? ¿Tangibles? ¿Intangibles?
4. ¿Sirven los programas como *El empleado del mes*?
5. ¿Puede una actitud positiva generar un impacto más importante que la negatividad?

torno a una metáfora simple y a la vez poderosa; la teoría del cucharón y el balde.

¿Qué nos dice esta teoría?

Imagine que usted carga un balde invisible. El balde estará constantemente vacío o lleno, dependiendo de lo que otros le digan o le hagan.

Esa persona, su esposo, su mejor amigo, su colega o tal vez algún extraño, ¿llenó su balde haciéndolo sentirse más positivo? O por el contrario ¿sacó algo de su balde dejándole un saldo más negativo que antes?

Cuando «llenamos» el balde de los demás, estamos llenando nuestro propio balde. Cuando por el contrario humillamos a los demás a través de críticas injustas - por ejemplo - también nos humillamos a nosotros mismos.

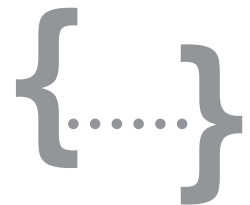
Si bien es cierto que en líneas generales no recibimos el reconocimiento suficiente por lo que hacemos, también lo es, que tenemos cierta dificultad para reconocer a los demás.

En su investigación sobre el tema del reconocimiento en el mundo laboral -realizada a cuatro millones de trabajadores americanos- la Organización Gallup señala un 65% de las personas encuestadas informando no haber recibido reconocimiento alguno por su trabajo en el último año.

Este hecho impactaba sobre los trabajadores, produciendo un bajo nivel de compromiso de las personas con su lugar de trabajo por una parte, y por la otra un posicionamiento negativo hacia el entorno laboral.

Por el contrario, las compañías que suelen reconocer la tarea de sus colaboradores, informan que han logrado incrementar el nivel de productividad individual, obteniendo asimismo altos niveles de retención y mayor satisfacción por parte de sus clientes.

El libro señala cómo la calidad de las interacciones -aún de las más breves- afectan las relaciones interpersonales, la productividad, la salud y la longevidad.



NOS DICEN LOS AUTORES

1. Lo importante

- La principal razón por la cual las personas abandonan su trabajo se debe al hecho de no sentirse apreciadas
- Los malos jefes pueden incrementar el riesgo de infarto en un 33%.
- Un estudio revela que aquellos empleados poseedores de una actitud negativa, pueden «espantar» a sus clientes para siempre. (existe una correlación positiva entre satisfacción del empleado y satisfacción del cliente)
- 9 de cada 10 personas afirman que son más productivas si están rodeados de gente positiva.
- La proporción mágica: 5 interacciones positivas por cada interacción negativa.
- La extensión de la longevidad: incrementar las emociones positivas puede alargar la vida en 10 años.



2. La teoría del cucharón y del balde

Todos tenemos un balde invisible. Constantemente se vacía o se llena, dependiendo de lo que otros digan o hagan en relación a nuestra persona.

Tener el «balde lleno» nos hace sentirnos maravillosamente bien, su vaciamiento nos produce malestar.

Asimismo poseemos un cucharón invisible. Cuando lo utilizamos para «llenar» el balde de otras personas -diciendo o haciendo cosas que incrementan sus emociones positivas- también estamos llenando nuestro propio balde.

Por el contrario, cuando usamos ese cucharón para «escabar» en el balde de nuestro entorno, -diciendo o haciendo cosas que hacen decrecer sus emociones positivas- disminuimos el caudal de el nuestro.

En cada momento de cada día enfrentamos una elección: llenar el balde de quienes nos rodean o por el contrario vaciar el mismo.

Es una elección importante, una elección que influye profundamente en nuestras relaciones, productividad, salud y felicidad.

3. Un ejemplo: La historia de Laura

«Allí estaba yo, parada en el frente de la sala, lista para iniciar la mejor parte de mi presentación. Me había quedado despierta hasta tarde las últimas dos noches preparando todo. Tenía mucho conocimiento y pasión por el tema y quería que todo saliera perfecto. Quería impresionar a mi jefe y a mis colegas. Todo iba bien mientras pasaban los primeros slides. Entonces de pronto un fallo técnico les dio a todos la oportunidad para empezar a conversar durante algunos minutos. Oí que Mike le decía susurrando a Beth que yo lucía como si hubiera salido hasta tarde la noche anterior. Quería saltar sobre la mesa y estrangularlo. ¿Lucía realmente tan mal? Traté

de permanecer compuesta, pero estaba sacudida. Cuando mi presentación continuó había llegado el momento de lograr que todo el mundo se concentrara para poder proseguir. A medida que trataba desesperadamente por volver a ganar la atención de todos, mis inseguridades crecieron. ¿Eran tan aburridos mis primeros puntos que ellos estaban aterrorizados por la parte que seguía, o lucía yo tan mal que eso minaba mi credibilidad?

Finalmente, mi jefe se dio cuenta que yo estaba a punto de colapsar y reconcentró la atención de todos. Desafortunadamente lo hizo diciendo: «Laura no parece estar muy feliz con nosotros, tal vez deberíamos prestar atención ahora» ¡Auch! A veces yo no puedo creer las cosas que puede decir la gente en voz alta. Cada gramo de confianza que había logrado para ofrecer esa presentación, se había desvanecido. Las cosas fueron cuesta abajo desde entonces.»

4. Reconocimiento regular y alabanzas

Del análisis de más de diez mil unidades de negocios y más de treinta industrias los autores concluyen que aquellas personas que regularmente reciben reconocimiento por su tarea:

- **Incrementan su productividad individual,**
- **Incrementan el compromiso con sus colegas,**
- **Tienden a permanecer más tiempo en la organización,**
- **Consiguen mayores índices de lealtad y satisfacción de los clientes,**
- **Ostentan mejores records de seguridad y menor cantidad de accidentes en el trabajo.**



Algunas citas incluidas en el libro

Las funciones que cumplen las emociones positivas

Bárbara Fredrickson, directora del Laboratorio de Emociones positivas y psicofisiología de la Universidad de Michigan concluye que las emociones positivas:

- *nos protegen y pueden deshacer los efectos de las emociones negativas,*
- *nutren la resiliencia y pueden transformar a la gente,*
- *amplían nuestro pensamiento, estimulándonos a descubrir nuevas líneas de pensamiento o acción,*
- *construyen recursos físicos, intelectuales, sociales y psicológicos durables que pueden funcionar como reservas en períodos de prueba,*
- *producen funcionamientos óptimos en organizaciones e individuos,*
- *mejoran el desempeño general de un grupo (cuando los líderes expresan emociones más positivas).*

5. Una herramienta: la entrevista del llenado del balde

Cada persona tiene una manera singular en la que aprecia ser reconocido. Nos motivamos por cosas diferentes.

A fin de brindar el reconocimiento apropiado a cada individuo los autores sugieren indagar acerca de las preferencias de cada uno (tales como, hobbies, intereses, tipo de reconocimiento más apreciado, factores que lo motivan, nombre por el cuál gusta ser llamado)

6. Individualizar

Si lo buscado es que el otro perciba y comprenda que uno valora la importancia de sus contribuciones, es fundamental brindar un reconocimiento poseedor de un significado específico para esa persona.

El «llenado» individualizado del balde, no sólo es efectivo para promover la productividad en el lugar de trabajo; también construye relaciones sustentables y cambia la vida de las personas para siempre.

7. Las cinco estrategias

Los autores proponen cinco estrategias para incrementar las emociones positivas:

1. Tratar de evitar que «le saquen algo del balde». Se trata de reflexionar acerca de las interacciones que producimos discerniendo si las mismas son positivas o negativas. ¿expresó un comentario negativo? ¿se focalizó en la carencia en lugar de resaltar lo que estaba correctamente realizado?
2. Enfatizar aquello que es correcto poniendo el foco sobre lo que es positivo en el comportamiento del otro
3. Desarrollar amistades profundas ya que esto tiene un alto impacto sobre nuestra satisfacción en la vida
4. Dar algo en forma inesperada, mostrando de esta manera un reconocimiento especial
5. Revertir la regla que dice: «Haga a los demás lo que le gustaría que le hicieran a usted» Para los autores se trata de hacer a los demás lo que ellos deberían haber conseguido que Usted hiciera por ellos.

Esto implica individualizar, entendiendo las particularidades de quien se encuentra frente a nosotros.

Ficha técnica del libro

Título en inglés:

How full is your bucket?

Título en castellano:

¿Qué tan lleno está su balde?

Subtítulo en inglés:

Positive Strategies for Work and Life

Subtítulo en castellano:

Estrategias positivas para el trabajo y la vida

Autores:

Tom Rath y Donald O. Clifton

Páginas:

127

Editorial:

Gallup Press

Año de publicación:

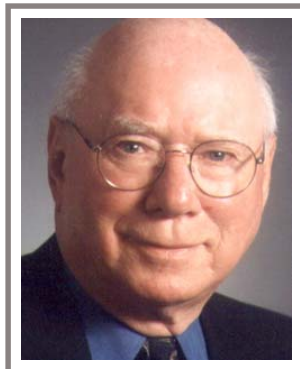
2004

CONOZCA A LOS AUTORES



Tom Rath

Tom Rath tiene un título de grado en Psicología de la Universidad de Michigan en Ann Arbor. Actualmente está cursando sus estudios de posgrado en la Universidad John Hopkins en Baltimore, Maryland, EEUU. Vive en Washington, D.C. En Gallup es Global Practice Leader en Clifton StrengthsFinder, y ayudó a más de un millón de personas de todo el mundo a descubrir sus 5 fortalezas principales.



Donald O. Clifton

Donald O. Clifton fue presidente de la Organización Gallup y más tarde propietario de Selection Research. Falleció en 2003 a los 79 años y fue el abuelo de Tom Rath, coautor de *¿Qué tan lleno está su balde? La American Psychological Association (APA) lo llamó el padre de la psicología de las fortalezas y el abuelo de la psicología positiva.*

Para visitar

<http://www.bucketbook.com/>

<http://www.gallup.com/>

Otros libros de Donald O. Clifton y coautores

- Now, discover your strenghts. How to develop your talents and those of the people you manage.
- Soar with your strenghts
- Living Your Strengths: Discover your God-Given talents and inspire your Community
- The Ten Lenses: Your guide to living & working in a multicultural world
- Effective Principals: Positive principles at work
- StrengthsQuest: Discover and develop your strengths in academics, career, and beyond

DIJERON SOBRE *¿QUÉ TAN LLENO ESTÁ SU BALDE?*



En este breve pero significativo libro, los autores - un equipo formado por un abuelo y su nieto- explora cómo al usar la psicología positiva en las interacciones cotidianas puede cambiar dramáticamente nuestra vida.

[Publishers Weekly](#)



Es un libro bien documentado, fuerte para incrementar la autoestima, mejorar las relaciones y la salud. Este libro es corto, agudo y una guía sobre cómo hacer las cosas.

[People Management Magazine](#)



Un balde lleno de milagros. Clifton y Rath ofrecen una receta para revertir la tendencia hacia la negatividad corrientemente endémica en los lugares de trabajo norteamericanos. Las lecciones que contiene el libro proveen pasos tangibles para poner en acción que ayudarán a transformar su lugar de trabajo en un alborotado bastión de positivismo y productividad.

Selling Power Magazine



Tom Rath y Don Clifton basándose en investigaciones de Gallup y millones de entrevistas argumentan que esta forma positiva de dar y recibir conduce a matrimonios sólidos, mayor satisfacción y mayor productividad del trabajador y a un mundo más feliz.

The Oprah Magazine

LAS ULTIMAS PALABRAS: EL EPILOGO

Imagine cómo será su mundo un año después que usted comience a «llenar» su balde.

- *Su lugar de trabajo será mucho más productivo y divertido.*
- *Usted tendrá más amigos.*
- *Sus colegas y clientes estarán más satisfechos y comprometidos.*
- *Su matrimonio será más fuerte.*
- *Usted disfrutará de relaciones más estrechas con su familia y amigos.*
- *Usted estará más sano, más feliz y encaminado hacia una vida más larga.*

Existe suficiente evidencia científica y anecdótica para demostrar la importancia del llenado del balde en nuestras vidas.

Tome cada oportunidad para incrementar las emociones positivas de quienes están a su alrededor. Hará una gran diferencia. No pierda ni un minuto más. Un balde - en algún lugar- está esperando para que usted lo llene. ●