

APRENDER A PENSAR SISTÉMICAMENTE



Teniendo en cuenta que el marketing personal es todo un sistema de estrategias y acciones que entran en una continua dinámica y atiende a muchas variables interconectadas (como el público objetivo, las 4Ps, la venta, la marca personal, la comunicación intra e interpersonal etc, etc), para desarrollarlo de manera eficaz es conveniente aprender a pensar desde lo global, y concebirlo como un *todo* interconectado.

Como diría Einstein:

"Para resolver un problema es importante desarrollar un Pensamiento Global, y posteriormente aplicar una Actuación Local"

No, no hace falta pensar en *problema* para desarrollar nuestro propio marketing personal, basta con adoptarlo como un proyecto de vida en continuo desarrollo y mejora. Podéis respirar.

Pensar globalmente es tener en cuenta cada una de las variables a tratar y tomar consciencia que si una parte se ve afectada o deteriorada por algo externo al mismo sistema, eso va a repercutir en las otras partes integrantes, porque están vinculadas e interconectadas a él. De alguna manera cada una de las partes tiene que ver con el todo y lo que afecta al todo afecta a cada una de las partes que lo componen.

"Considero imposible conocer las partes sin conocer el todo, y tampoco conocer el todo sin conocer particularmente las partes"

Pascal

Pensar globalmente, es pensar en "sistema": tener una visión global clara de cómo funciona nuestro marketing personal como un todo; eso nos facilita información para detectar posibles puntos a tener en cuenta, enriquecer, potenciar, incorporar, eliminar, reconfigurar para que *el todo* funcione mejor.

Pensar sistémicamente nos facilita las respuestas a preguntas como ¿Cómo repercuten mis decisiones en los demás? ¿Cómo va a afectar esta idea, estrategia o acción a mi público objetivo, a mis clientes? ¿Y a mis colaboradores? ¿Y al proceso de producción? Para ello hay que aprender a ampliar nuestro mapa mental desarrollando la "vista de pájaro", y aprender a ver más allá de lo que hoy es nuestra vida (laboral, personal, relacional, etc...) para vislumbrar lo que podría llegar a ser mañana si configuráramos y siguiéramos todo un plan de éxito y excelencia.

En PNL hablamos también del *pensamiento ecológico* siguiendo el trabajo e investigaciones de Gregory Bateson (1904-1980 antropólogo, científico social, lingüista y cibernético) cuyo trabajo estaba enfocado en la comunicación y el aprendizaje a muchos niveles. Cuando trabajamos desde un cambio personal evolutivo tenemos presente esta manera de pensar: ¿y esto que voy a cambiar cómo va a repercutir en las otras áreas de mi vida? (familia, relaciones, pareja, laboral). Pensar *ecológicamente*, es pensar en *equilibrio*, para tomar decisiones en las que "nadie" pierda, incluso beneficien a otras áreas de mi vida y a otras personas. Lo de alcanzar nuestras metas "pisando" a los demás, no entra en esta nueva filosofía, ni tampoco en el modelo de marketing personal que presento.

Entonces, a la hora de ponernos a trabajar en nuestro propio marketing personal resulta tremendamente útil aprender a desarrollar el pensamiento sistémico, observar que nuestras decisiones repercuten en nuestro entorno y otras personas, pensar creando conexiones entre variables, conceptos, cosas y partes aparentemente inconexas... Y pensar así, también es uno de los axiomas del pensamiento creativo.

[¡Ojo! hablo de PENSAR, desde "arriba" (para poder **ver** desde la distancia) y de ACTUAR desde "abajo" (para poder **hacer**) y efectuar los cambios y reajustes en aquellas partes más concretas que consideremos oportunos para mejorar nuestro plan, nuestras estrategias y nuestras acciones.]

Un ejemplo de pensar ecológicamente es la medicina homeópata: trata el síntoma o la patología sin dañar el resto del cuerpo y órganos, teniendo en cuenta todo el sistema de nuestro cuerpo y anatomía.

Otro ejemplo, es pensar en "equipo"; es el trabajo en equipo donde si un miembro falla en su área de responsabilidad para alcanzar un objetivo común, los otros miembros tienen que "moverse" (a veces junto a él) para salvar ese posible contratiempo y coordinarse de nuevo. La familia es otro sistema. ¿Qué pasa cuando un familiar ingresa en un hospital? los miembros de la familia se ven afectados y se "mueven" para atenderle, cambian su rutina, alteran su ritmo habitual, incluso sus horarios laborables.

Cuando una parte del sistema se mueve, todas las partes que lo componen se mueven para mantener en *equilibrio*.

"Un sistema es una entidad cuya existencia y funciones se mantienen como un todo por la interacción de las partes. Una serie de partes que no están interconectadas no es un sistema, es sencillamente, un montón de cosas."

Joseph O'Connor e Ian McDermott

A la hora de diseñar y desarrollar tu propio marketing personal, prepárate para *moverte*, y *mover* cualquiera de sus variables cuando una de las partes del plan cambia.

Es una labor para tomarse tranquilamente, desarrollar los sentidos y saborear; tomar distancia de nuestro propio proyecto personal e ir ajustándolo a la realidad tan cambiante... con cariño y amor resulta más ameno.

Lo más interesante ocurre cuando empezamos a disfrutar del proceso, con calma y buena letra... ahí nos predisponemos a desatar nuestra creatividad entrando en el flujo de la mejora continua.

Gracias por leerme.

Maria Máñez.

Lic. en Bellas Artes. Socia y formadora de PNL en L'Escola de Vida®.

Experta en Marketing Personal con PNL®.

Socia didacta de la AEPNL