

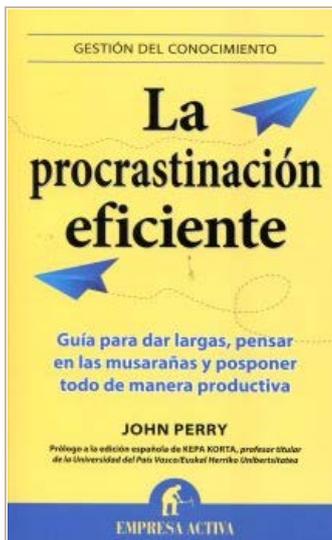


Inicio · Nosotros · Formación · Colabora · Contacto · Materia N · Newsletter

Negociacion :: el blog de la negociación » Publicaciones » La procrastinación eficiente

La procrastinación eficiente

17 diciembre, 2012 | Comentarios desactivados



Se tiende a confundir procrastinar con no hacer nada, con esa pereza invasora que confisca nuestro tiempo y nuestra energía y desplaza estos recursos al lugar donde se vuelven ineficaces. No. La procrastinación es dejar para mañana lo que que se debería hacer ahora, pero para evitar la mala conciencia de una postergación semejante se ocupa ese tiempo realizando otras tareas. Procrastinar es no hacer lo que hay que hacer porque nos ponemos manos a la obra con otras cosas. Esta es la esencia de la obra *La procrastinación eficiente* (Empresa Activa, 2012) de John Perry, profesor emérito de Filosofía de la Universidad de Stanford. Hace un año ganó el Premio Ig Nobel de Literatura (premios que se conceden a trabajos científicos que primero hacen reír y luego pensar) por el ensayo *The structured procrastinator*, que es el embrión de este libro. De hecho se nota que el primer capítulo es el ensayo original y que el resto de la obra son apuntes adicionales que no guardan la fuerza ni la perspicacia filosófica del capítulo nodriza. Ante esta realidad irrefutable (tendemos a diferir las acciones, aplazar tareas o congelarlas para después o para siempre), el autor propone la procrastinación estructurada, poder hacer muchas cosas porque dejamos de hacer otras.

Con humor suave el autor comenta que «este libro presenta una especie de programa filosófico de autoayuda para los procrastinadores deprimidos». La idea subyacente es que no somos tan racionales como creemos ser, y es en esa rendija por donde se cuela la procrastinación. Como en muchos casos la irrupción de esta señora es inevitable, tendremos que sacar provecho de su presencia. Frente al refrán paternalista que aconseja que «no dejes para mañana lo que puedas hacer hoy», el autor matiza que «nunca hagas hoy ninguna tarea que pueda haber desaparecido mañana». John Perry defiende que se puede ser productivo pese a procrastinar, siempre que se efectúe una procrastinación estructurada y eficiente. Hace una llamada sobre el perfeccionismo que nos convierte en irresolutos, y nos anima a acometer una tarea grande troceándola en actos pequeños. Propone que uno trabaje en algo importante que le sirva de excusa para no hacer algo aún más importante. Yo me atrevo a sugerir una táctica más para combatir la inacción y aprovecharnos de la fertilidad invisible que incuba la procrastinación.

Impóngase una tarea ardua. Seguro que la difiere, pero a cambio le ayudará a ejecutar y mantener el curso de otras muchas de un modo grato y placentero, una compensación embriagadora para neutralizar el remordimiento de no estar haciendo en estos momentos lo pertinente. Eso sí que es aprovechar la procrastinación. El prólogo del libro lo firma el español Kepa Korta de la Universidad del País Vasco. Lectura entretenida, simpática, amable, rápida, no exenta de reflexión sobre los misterios de la conducta humana.

Tiene que ver con...

La brújula del placer

Pienso, luego sufro

El desafío de la felicidad

Por favor, estudia



La brújula del placer

El autor del best seller El cerebro accidental, el científico divulgador y profesor de Neurociencia en la

NEWSLETTER

¿Y qué tal si recibes nuestro newsletter mensual centrado en un tema escogido?

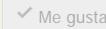
Email

SÍGUENOS EN FACEBOOK



Me gusta

A ti y a 129 personas más os gusta esto. 129 personas les gusta esto. Sé el primero de tus amigos.



Me gusta

REDES SOCIALES



TWITTER



NEGOCIACION

negociacion

negociacion The Art and Science of Asking Better Questions farnamstreetblog.com/2011/02/the-ar-... via [@farnamstreet](https://twitter.com/farnamstreet)

122 days ago · reply · retweet · favorite

ignaciommayoral Pequeño tratado de los grandes vicios | reseña de nuevo libro de J.A. Marina, muy recomendable negociacion.net/publicaciones/... #marina en [@negociacion](https://twitter.com/negociacion)

127 days ago · reply · retweet · favorite

negociacion Negociación desigual negociacion.net/negociacion-es-... via [@negociacion](https://twitter.com/negociacion)

128 days ago · reply · retweet · favorite

negociacion Rebajas de verano (anécdota y reflexión) negociacion.net/mercado-de-ide-... via [@negociacion](https://twitter.com/negociacion)

175 days ago · reply · retweet · favorite

ignaciommayoral Happy birthday #Madiba



Join the conversation

MATERIA DE NEGOCIACIÓN