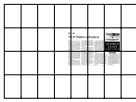


 Cataluña Diaria	General 23/02/2003	Tirada: 22.629 Difusión: 19.741 (O.J.D) Audiciencia: 69.093	Sección: - Espacio (Cm_2): 268 Ocupación (%): 29% Valor (Ptas.): 109.828 Valor (Euros): 660,08 Página: 3	 Imagen: Si

LIBROS

No te limites a obedecer

A.C.

En el prólogo del libro *¿Te limitas a hacer lo que te dicen?* se señala que «no hay nada que irrite más a un cliente que tener enfrente a un trabajador, cerrado en banda, que repite como un loro: «Lo siento, es la política de la empresa», «Yo solo trabajo aquí», o «Quiere hablar con el encargado?»».

Bob Nelson, autor del *best-seller* (Ediciones Urano, Barcelona) es presidente de una firma que lleva su nombre dedicada al asesoramiento empresarial. Desde California ha visto cómo sus tesis eran apreciadas por empresarios y trabajadores de muchos países.

El libro, de sólo un centenar de páginas distribuidas en capítulos muy cortos, ha sido saludado por Stephen Covey, el famoso autor de *Los siete hábitos*

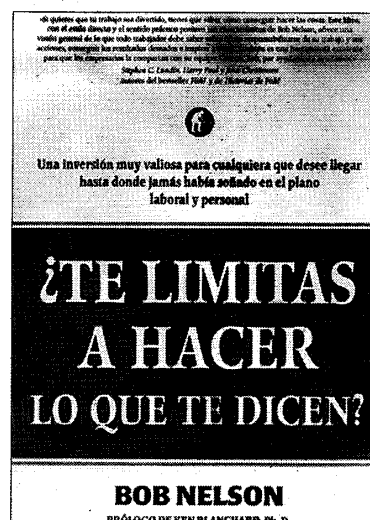
de la gente eficaz diciendo de él: «Sencillo, inteligente e ingenioso. Este libro demuestra a los trabajadores cómo llegar a lo más alto y tomar una iniciativa que no sabían que tuvieran».

El punto de partida podría ser: «Cualquier empresario busca a una persona que tome la iniciativa hasta el punto de ordenar o hacer algo sin que se lo pidan». Este «sin que se lo pidan» no significa que pueda hacer lo que quiera –deberá informar o pedir permiso o incluso convencer de su idea– pero mostrará que tiene ideas, que tiene voluntad de hacerlas y que es capaz de llevarlas a cabo.

Estas cualidades son apreciadas en cualquier empresa del mundo en sus trabajadores a cualquier nivel en que se encuentren situados.

Bob Nelsol admite que para ello el empleado deberá vencer varios obstáculos, sobre todo la rutina (habrá de preguntarse: «¿no se pueden hacer las cosas de otro modo?») y el temor al fracaso, al que hay que hacer frente sabiendo lo que dice el refrán: «El que nada arriesga, nada gana».

Una breve enumeración de los títulos de algunos capítulos del libro de Nelsol permite adivinar su estilo ameno tan propio de los libros americanos de moda en experiencias empresariales: «Persiste cuando surja un obstáculo»; «no te fies de la puerta abierta de tu jefe»; «no seas un quejica»; «evita el juego de la culpabilidad», etcétera.



En el mundo laboral, no sólo en el americano, cuando se gana un puesto ya no es «de por vida». Este libro muestra cómo un trabajador puede ser apreciado como competente con la condición de que compita con él mismo dando rienda suelta a su creatividad y voluntad de mejorar su actuación en su puesto de trabajo.