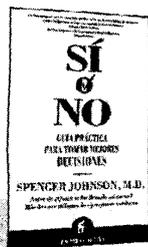


|   |  |                                 |  |
|---|--|---------------------------------|--|
|  | Tirada: <b>1.040.808</b>               | Sección: <b>Economía</b>        |  |
|   | Difusión: <b>826.736</b><br>(O.J.D)    | Espacio (Cm_2): <b>291</b>      |  |
| Nacional Suplem. Semanal  | Audiencia: <b>2.893.576</b><br>(E.G.M) | Valor (Ptas.): <b>1.067.257</b> | Imagen: <b>Si</b>  |
| Semanal   | <b>29/06/2003</b>                      | Valor (Euros): <b>6.414,34</b>  |  |
|   |  | Página: <b>4</b>                |  |

## Una excursión para resolver las dudas



### Sí o no. Guía práctica para tomar mejores decisiones

Spencer Johnson  
Empresa Activa  
ISBN 84-95787-44-X

A. I.

¿Quién se ha llevado mi queso? fue un éxito de ventas hace un par de navidades. Los responsables de muchas empresas se volvieron locos por esta fábula que a través de dos ratoncitos ejemplificaba la teoría del cambio en las organizaciones. La misma editorial que se apuntó este éxito ha reeditado en España un título anterior del mismo autor, el estadounidense Spencer Johnson.

*Sí o no. Guía práctica para tomar decisiones* se olvida de los animales y recurre a un joven "brillante" para protagonizar su historia. Un joven abrumado por las decisiones que debe tomar y empeñado en acertar con ellas para tener más éxito y reducir el estrés.

El proceso de aprendizaje de este protagonista sin nombre es una excursión —La Excursión, escribe el autor—, un encuentro con un guía "extraordinario", hombre de negocios de éxito y famoso excursionista, que tiene el secreto —un método de autoayuda— para ser eficaz en la toma de decisiones. A lo largo de la ascensión y descenso a una montaña se lo transmitirá al joven.

El autor comienza con algunas lecciones básicas sobre el asunto. Y un tanto obvias. La primera es que para tomar una decisión mejor hay que abandonar otra desafortunada. La segunda, que toda mala decisión se explica porque quien la toma confunde con realidades lo que son sólo ilusiones.

Con estas máximas en la mo-

chila, el joven puede iniciar su ascenso. Empieza el juego. El autor propone un sistema de preguntas, fácil y aplicable a todas las decisiones. Eso sí, sólo se pueden responder con un *sí* o un *no*. No valen medias tintas.

La primera es casi metafísica: ¿estoy atendiendo a una necesidad real con la decisión que voy a tomar? Según el autor, hay que distinguir entre necesidades y deseos y decir *no* a todo lo que no ayude a conseguir ese objetivo verdadero. La capacidad para decidir depende, pues, de lo claro que se tiene el objetivo, por lo cual el sistema puede resultar inservible si la confusión está en este punto.

Esta pregunta práctica implica otras dos cuestiones insoslayables: ¿me estoy informando de las opciones disponibles? y ¿lo estoy pensando a fondo? A fuerza de repertirlas a lo largo de la primera parte del libro, ningún lector podrá olvidarlas.

Esta es sólo la primera parte del sistema, la parte práctica. La segunda se basa, cómo no, en otra pregunta, si bien más perso-

nal: ¿refleja mi decisión que estoy siendo honesto conmigo mismo, que confío en mi intuición y que merezco algo mejor?

Es el equilibrio entre esa parte racional —i usa la cabeza!— y la emocional —iconsulta al corazón!— el único camino para tomar una decisión mejor. Y luego, claro, actuar en consecuencia.

Lleno de pequeños resúmenes y esquemas prácticos para que a ningún lector se le escape la fórmula mágica, el libro se acerca mucho a cualquiera de autoayuda, con máximas repartidas por todas sus páginas para que el lector se las pueda repetir a sí mismo cuantas veces quiera. De lectura rápida y fácil —abundan los diálogos imposibles entre maestro y alumno y entre éste y sus compañeros de excursión—, resulta sin embargo pesado por momentos. Para algunos se trata de filosofía basura; para otros, de un estilo didáctico. Para el autor, sin un duda, un filón que, años más tarde de este intento, le ha convertido en un escritor de *best-sellers*.