Ideas demasiado grandes

Por Fernando Del Vecchio

Todos tenemos ideas. Algunos tienen grandes ideas. ¿Cuál es la diferencia entre una idea y una gran idea?

Designed by Freepik

Cada vez que tengo una idea, se me ocurren con bastante claridad cuáles son los siguientes

pasos o etapas que debería realizar si tuviese la intención de implementarla. Si se me ocurriera viajar a Europa, definiría qué destino me gustaría visitar, comenzaría a revisar las ofertas de vuelo de acuerdo a las fechas en las que me gustaría viajar, revisaría también las ofertas de alojamiento, identificaría qué puedo hacer allí, revisaría las alternativas de paseos, precios, etc. También pensaría si conozco a alguien en los lugares a los que pienso llegar, preguntaría por experiencias que otros hubieran tenido, etc. Finalmente, empezaría a cerrar esa idea contratando lo que deba contratar (comprando pasajes, contratando alojamiento, tramitando las visas que fueran necesarias, etc.).

Pero cuando tengo una gran idea —y no me refiero a una idea espectacular sino a una idea demasiado grande—, lo que me ocurre es que me resulta difícil pensar en cuál sería el siguiente paso. ¿Cómo sigo desde aquí? O, mejor dicho: ¿cómo comienzo desde aquí?

Para algunas personas, cualquier idea es muy grande. Para otras, no hay ideas muy grandes. Una persona para la cual no parece haber ideas muy grandes es Elon Musk, otra, Richard Branson. En su libro *Choose yourself*, James Altucher comenta que, para el momento en que Virgin Atlantic estaba obteniendo una ganancia de U$S 15 millones al año, a Richard se le ocurrió que debería existir una aerolínea transatlántica cuyo servicio fuese más confortable. ¿Qué hizo a continuación? Cerró un trato con la empresa Boeing, firmando un contrato de leasing por una aeronave. Hizo un muy buen trato, ya que si el negocio no resultaba como esperaba podía devolver el avión, y si el negocio resultaba como esperaba o mejor, se convertiría en un muy buen cliente de Boeing. Seguramente también contactó a Airbus para llegar a un mejor acuerdo, pero en definitiva, lo que nos importa aquí es que supo cuál era el siguiente paso y se puso en marcha inmediatamente.

Seguramente —y esto ya lo estoy asumiendo—, contactó a las autoridades pertinentes para lograr los permisos necesarios para operar la ruta, así como a las autoridades de los aeropuertos desde donde y hacia donde operaría para cerrar un acuerdo. Probablemente luego contrató pilotos, tripulantes de cabina, cerró acuerdos comerciales de publicidad y finalmente, después de muchos pequeños pasos, la aerolínea quedó operativa y volando. En definitiva, Virgin Atlantic comenzó a operar. Hace muy poco expandió su actividad hacia lo que —potencialmente— se convierta en un servicio de turismo espacial, poniendo en marcha el proyecto Virgin Galactic.

En resumen, el día en que se le ocurrió la idea, llamó a Boeing para cerrar un trato de leasing. A mí, esa idea me hubiese parecido demasiado grande, no hubiese siquiera logrado identificar qué hacer a continuación de pensarla. Una idea es demasiado grande cuando no sabes cómo dar el siguiente paso.

Para muchas personas, cualquier idea es demasiado grande. Pueden tener infinidad de ideas, y muchas de ellas ser muy buenas, pero no saben qué hacer a continuación. En algunos casos identifican un problema (como idea), pero no pueden identificar una oportunidad detrás de esa idea. Por ello no saben cómo continuar, cómo dar el siguiente paso.

Quizás sea importante, como proceso de entrenamiento, identificar qué hacer a continuación —cuál es el siguiente paso— frente a cada idea que tengamos. Luego, será un tema de iniciativa o de actitud el hacer o no hacer algo con eso. Recuerda a Henry Ford:

> «Tanto si piensas que puedes como que no puedes, en ambos casos tendrás razón».

Publicado el 04/06/2018

FOROALFA
ISSN 1851-5606
https://foroalfa.org/articulos/ideas-demasiado-grandes