

*Por Robert Peake*

# Escuchando tus Compromisos



-Yo me ocuparé de ello, jefe -me dice el nuevo empleado-. Sólo hay un problema: no lo anota. Cuando le menciono esto, su rostro se cae, como si dijera: "¿No confías en mí?". Y aún así, no estoy demasiado sorprendido de encontrarme una semana después persiguiéndolo.

Tengo muchos años practicando la metodología de GTD. Por lo tanto, tengo una lista completa de todas las cosas que estoy esperando de alguien más : @Esperando por... Gracias a ella pude hacer la transición de 'Asistente IT' a 'Gerente IT'. Pero no siempre fue así.

Al entrar a la universidad, la gente me decía todo tipo de cosas sobre lo que íbamos a hacer y yo podía responder a ellas. Pero mi respuesta se basaban en que recordaba lo que se decía antes de que fuera demasiado tarde.

No soy de esas personas que tiene un sueño recurrente donde se pierde un importante examen final, entrando en una sala de conferencias enorme para descubrir que se equivocó de día. No tengo ese sueño, porque eso realmente me sucedió. Afortunadamente, a diferencia del sueño, no estaba desnudo en ese momento.

Sin embargo, fue un gran shock, y después de eso empecé a buscar mejores maneras de llevar un registro de mis compromisos. Descubrir la metodología GTD me cambió, pero fue un viaje que tomó tiempo. Una de las claves más importantes que me ayudó a adoptar este método en el tiempo fue comenzar a prestar más atención al Lenguaje - específicamente, el Lenguaje de los Compromisos.

Ahora, cada vez que me oigo decir algo que suena como que estoy de acuerdo en hacer algo - o escribirlo en un correo electrónico - sé que tengo una Próxima Acción, y posiblemente un Proyecto, para registrar en mi Sistema GTD. Incluso puedo filosofar, debatir y bromear, pero una vez que he dicho "voy a hacer eso", lo capturo!

Del mismo modo, en una conversación (o reunión), cada vez que escucho que alguien está de acuerdo en hacer algo que me importa, sé que tengo un elemento para mi lista de "@Esperando por...". Esto es válido para conversaciones telefónicas, correos electrónicos, chats e incluso conversaciones de pasillo. Si alguien

ha hecho un acuerdo que me importa, verbalmente o de otra manera, entra en mi Sistema.

Después de haber practicado estos dos comportamientos durante un tiempo, mis oídos se han convertido en un par finamente afinado capaz de reconocer compromisos en su radar.

Las Reuniones las he separado rápidamente en : "tener una conversación" y "decidir quién hace qué" - la última se anota y se hace un seguimiento religioso. Es un comportamiento aparentemente simple que, arraigado en la vida cotidiana, ha ayudado a GTD a convertirse en el sistema operativo para la forma en que gerencio mi vida.

El nuevo empleado tuvo la suerte de obtener algunos entrenamientos GTD poco después de comenzar. Él entendió que nunca fue una cuestión de confianza - de hecho, ningún practicante de GTD confía en recuerdos, personales o de otros - porque tenemos una metodología mucho más efectiva y menos estresante para el seguimiento de lo que importa. (vs. tratar de mantener Todo en nuestra mente).

¿Quieres gestionar mejor tus compromisos, de una manera sencilla pero poderosa? Sintoniza tus oídos con el Lenguaje de los Compromisos, y mantén un registro de lo que escuchas. Saber cómo y cuándo usar esta metodología es sólo cuestión de aprender a escuchar...te!