

PLAN Y TIPOS DE PLAN

Un plan es una intención o un proyecto. Se trata de un modelo sistemático que se elabora antes de realizar una acción, con el objetivo de dirigirla y encauzarla. En este sentido, un plan también es un escrito que precisa los detalles necesarios para realizar una obra.

***Un plan económico** se encarga de la gestión de la actividad económica de una empresa, un sector o una región.

***Un plan de inversiones** establece el destino que se les dará a los recursos financieros de una empresa.

***Un plan de obras** permite prever y ejecutar obras por parte de los técnicos y de las administraciones públicas. La noción de plan de servicios tiene un significado similar.

***Un plan de pensiones** organiza los aportes para percibir una renta periódica al momento de la jubilación, invalidez, viudedad, orfandad o supervivencia.

***Un plan de estudios** es el conjunto de enseñanzas y prácticas que deben cursarse para completar un ciclo de estudios y obtener un título.

Además de todo lo expuesto tampoco podemos pasar por alto el hecho de que existe una locución adverbial que se utiliza con mucha frecuencia dentro de un lenguaje coloquial y que utiliza el término que estamos analizando. Se trata de la expresión “no ser plan algo”, que puede decirse que se emplea para determinar que un hecho en cuestión no es apropiado o conveniente.

Un claro ejemplo del significado de la mencionada locución puede ser el siguiente: “No es plan que ahora Jesús le reproche a Eva su actitud en estos momentos en los que está sufriendo muchísimo por la pérdida de su trabajo”.

Por otra parte, un plan es una relación amorosa fugaz: “Tengo un plan para esta noche”. El término se utiliza en el lenguaje coloquial para hacer referencia a un propósito o una actitud: “Quisiera salir en plan romántico con ella”.



PLAN DE ACCIÓN

Casi todos empezamos sin un plan de acción.

Al principio lo que tienes son sueños, una vaga imagen de cómo será tu vida. Después va pasando el tiempo, y las personas y las responsabilidades llegan y se van.

Y quizás las cosas no se parecen demasiado a lo que te habías imaginado.

Un día te das cuenta de que, si no eres más concreto, si no tomas la iniciativa, agarras a la vida por el cuello y le pides lo que quieres, nadie va a hacerlo por ti.

Tener éxito significa no esperar a que las cosas sucedan, sino ir a por ellas: provocarlas tú.

Unos lo llaman proactividad. Otros madurez.

Pero es el primer paso necesario para transformar tus resultados.

QUÉ ES UN PLAN DE ACCIÓN

«Una meta sin un plan es solo un deseo» —Antoine de Saint-Exupéry

¿Quieres saber qué es un plan de acción? Lo primero que debes tener en cuenta es que un plan de acción no es un mapa: es una ruta dibujada sobre un mapa.

El mapa eres tú y tus circunstancias, tu familia y tus amigos, tu trabajo y tu negocio, el mundo en el que te desenvuelves. En él, cada día se te abren nuevos caminos, nuevas posibilidades, y es muy tentador querer seguirlos todos a medida que se nos presentan.

Porque no es fácil diferenciar las distracciones de las verdaderas oportunidades.

Tenemos una vaga idea de adónde queremos llegar. Pero acabamos persiguiendo cada objeto brillante que nos encontramos, pensando que si no lo hacemos hay algo que nos vamos a perder. Así, vamos y venimos sin rumbo, y nunca llegamos a nuestro destino. Porque nunca habíamos definido un destino, para empezar.

Tu modelo de plan de acción tendrá un punto de salida, unos hitos a alcanzar, plazos concretos y un lugar especial al que quieres llegar. Será tu guía a lo largo del camino, te protegerá de las distracciones y te mantendrá enfocado en lo que de verdad te importa.

CÓMO HACER UN PLAN DE ACCIÓN

**«Dame seis horas para talar un árbol, y pasaré las cuatro primeras afilando el hacha»
-Abraham Lincoln-**

El sentido de un plan de acción es convertir una meta (un sueño personal, una idea empresarial) en objetivos concretos, y estos en realidades. Y el mayor enemigo de un plan de acción, en cualquiera de sus fases, es la falta de concreción.

Si quieres saber cómo hacer un plan de acción, es importante que defines con la mayor precisión posible cuál es tu objetivo; los pasos concretos que vas a dar para alcanzarlo; los recursos que necesitas (tiempo, conocimientos, colaboradores...); y el responsable de cada tarea.

El plan de acción recoge toda esta información: es tu hoja de ruta para conseguir lo que te has propuesto.

Aprender cómo hacer un plan de acción que verdaderamente funcione requiere de habilidades muy distintas entre sí. Por un lado, ambición para soñar en grande; creatividad para imaginar una realidad que aún no existe; y la valentía de atreverse a traerla al mundo.

Por otro lado, necesitarás precisión a la hora de traducir tu idea en objetivos y estos en tareas concretas; capacidad de control para ir evaluando los resultados durante el camino; y perseverancia para mantenerte en él cuando arrecien las dificultades.

En realidad, saber cómo elaborar un buen plan de acción no es difícil. Recibirás la recompensa en forma de ahorro de tiempo, dinero y coste personal. Y, sobre todo, cuando veas tu objetivo hecho realidad.

FASES DE UN PLAN DE ACCIÓN

Hay teorías muy distintas, varias de ellas procedentes del mundo de la gestión de proyectos, sobre las fases en que debe dividirse un plan de acción efectivo.

El plan de acción más complejo es a menudo el que peor funciona.

Porque la precisión no está reñida con la sencillez. Una cosa es ser concretos a la hora de definir nuestros objetivos y las fases del plan de acción; y otra distinta complicarlo con pasos innecesarios. Por eso, el sistema de construcción de un plan de acción que te recomiendo está basado no solo en la teoría, sino en la experiencia de hacer que las cosas sucedan.

1. DESCRIBE TU VISIÓN

«Si no sabes dónde vas, acabarás en cualquier sitio» —Yogi Berra

Antes de iniciar un gran viaje, el primer paso para diseñar la ruta es definir tu punto de partida y tu destino, ¿verdad?

Por supuesto, puedes lanzarte a viajar a la aventura. A mí me encanta. Pero lo que está bien para unas vacaciones, en un negocio pronto se convierte en drama. Muchos modelos de plan de acción omiten esta primera fase y comienzan directamente con la fijación de objetivos. La consecuencia de esto puede ser que nos marquemos unos objetivos que no están alineados con lo que de verdad deseamos a largo plazo.

Y que nos demos cuenta, quizás demasiado tarde, de que hemos estado caminando en la dirección equivocada.

Por eso, antes incluso de hablar de objetivos, define, con la mayor precisión que puedas, tu Visión: qué quieres realmente para tu vida y tu trabajo. Qué quieres tú, no lo que esperan los demás.

Una pista: seguramente no será lo primero que te venga a la mente.

¿Qué harías “por amor al arte” si tuvieras el dinero necesario para vivir sin trabajar?

Dedícate el tiempo suficiente en este ejercicio dentro de tu plan de acción. Y, sobre todo, permítete pensar en grande.

No tiene sentido dar el primer paso si no sabes adónde vas.

2. DEFINE TUS OBJETIVOS EN TU PLAN DE ACCIÓN

«Si tienes más de tres prioridades, no tienes ninguna» —Jim Collins

A continuación, define los objetivos que necesitas ir cumpliendo a medio plazo para alcanzar tu visión.

Ya sea un plan de acción de marketing, un plan de acción profesional o personal, o un plan de acción de emprendimiento, todo quedará en papel mojado si no defines tus objetivos con claridad desde el primer momento.

No trabajes en más de tres objetivos en cada momento: esto es esencial para mantener el foco en tu plan de acción y no dispersarte a lo largo del tiempo.

Puedes agruparlos en ciclos de tres meses, si eso te ayuda a concretar.

Habrás oído hablar de los famosos Objetivos “SMART” (en inglés specific, measurable, attainable, realistic, time driven). Es decir, objetivos:

específicos,

medibles,

alcanzables,

realistas, y

con un plazo concreto.



En palabras de Dan y Chip Heath, los autores de “Switch”, el sentido de definir los objetivos de este modo es “combatir los dos peores pecados en la fijación de metas: la ambigüedad y la irrelevancia”.

El secreto para fijar objetivos concretos y medibles y mantenerte motivado para alcanzarlos, es contemplarlos como los hitos o etapas de tu plan de acción, por los que tienes que pasar para llegar a tu destino: la visión que has creado para tu vida y para tu negocio.

Por eso, en un plan de acción sólido, el diseño de esa visión es fundamental para darle un sentido profundo a tus objetivos y a tu trabajo diario.

Y no seas demasiado duro contigo mismo si no todo sale como esperabas en el tiempo previsto: lo importante es avanzar en la dirección adecuada.

3. PLANIFICA LAS TAREAS ASOCIADAS A CADA OBJETIVO EN TU PLAN DE ACCIÓN

«El mañana pertenece a quienes se preparan hoy» —Proverbio africano

Una vez definidos en la plantilla de tu plan de acción estos tres primeros objetivos prioritarios, recoge en un listado para cada uno de ellos todas las acciones y recursos que crees necesarios para alcanzarlos.

Dedícale a esta tarea el tiempo que haga falta, y sé exhaustivo. Es fundamental que pienses en todo lo que debes hacer para alcanzar cada objetivo: las tareas a realizar, las personas a las que tienes que contactar, los conocimientos y habilidades que necesitas adquirir, los eventos a los que debes asistir...

Una vez las tengas, planifica estas tareas en el tiempo, de modo que se alineen para llegar a la fecha límite de cada objetivo.

Utiliza tu herramienta de planificación favorita: tu agenda, un cronograma o diagrama de Gantt en Excel. O bien Asana, Trello o alguna de las herramientas de planificación más sofisticadas que hay en el mercado.

Lo importante no es tanto la herramienta que uses, sino que te permita hacer un seguimiento de las tareas que te has marcado en tu plan de acción para cada uno de tus tres objetivos prioritarios.

4. Ejecuta las Tareas planificadas en tu plan de acción

«Las ideas no valen nada si nunca se ejecutan» —Steve Jobs

Cada noche, selecciona una tarea del listado correspondiente a cada uno de los tres objetivos, la que según tu criterio más te hará avanzar hacia él en las próximas 24 horas. Tendrás una mini-lista de solo tres tareas.

A continuación, de entre esas tres tareas elige la que consideras más importante: esa será la TAREA CLAVE de tu plan de acción para el día siguiente. Ahora establece en tu agenda para primera hora de la mañana un BLOQUE DE TIEMPO suficiente para realizarla.

-Cuando te despiertes a la mañana siguiente, no consultes tu email ni tus redes sociales. Realiza tu ritual de la mañana. Empieza el día tranquilo y consciente.

-Comienza tu jornada de trabajo con tu tarea clave, y no hagas otra cosa hasta que esté terminada. Debes terminarla. Trabaja concentrado y no permitas interrupciones externas.

-Si la tarea es larga, haz un breve descanso cada 45-60 minutos: levántate o tumbate, medita, haz un par de minutos de ejercicio. Esto te permite recuperarte y trabajar con plena energía y concentración.

-Cuando hayas terminado tu tarea clave del día puedes comenzar el resto de tu trabajo. Idealmente deberías realizar también las otras dos tareas que seleccionaste.

Pero si tu trabajo o tus compromisos te lo impiden, al menos ya habrás completado la acción que más te acerca a tus objetivos. Esto te llenará de energía y optimismo durante el día. Y, sobre todo, pronto notarás que priorizar a lo largo del tiempo de esta manera tiene un efecto exponencial sobre tus resultados y sobre tu nivel de éxito.

No importa si estas tareas te resultan agradables, si te apetece hacerlas o no. En tu plan de acción has definido que son las que más te harán avanzar hacia tu objetivo, y debes priorizarlas sin piedad.

Sé inflexible: no juegues con tus propios sueños.

Brian Tracy dice: “Comienza el día tragándote ese sapo”. Es decir, haz primero lo más importante, aunque no sea lo más agradable. Si estableces este hábito y lo mantienes a través del tiempo verás que comienzas a alcanzar tus metas, y además en plazos que antes te hubieran parecido inimaginables.

Usa este mismo criterio, orientado por tu visión y tus objetivos, para seleccionar el resto de las actividades del día.

5. Evalúa tu progreso y tus resultados

«Un gramo de resultados vale más que una tonelada de promesas»

-Mae West

Cuando están en juego nuestra meta personal o nuestro negocio, hemos de ser capaces de valorar bien su evolución para tomar la mejor decisión posible en cada momento. Y esto implica concretar cómo vamos a medir nuestros resultados.

Para ello, es importante que en tu plan de acción defines los indicadores de gestión o KPIs (key performance indicators) que mejor te ayuden a conocer en cada momento la evolución de tu proyecto.

¿Se están realizando a tiempo las tareas que habías planificado? ¿Estás alcanzando tus objetivos?

No se trata de crear muchas variables distintas, que más que ayudarte te confundirán: al contrario, es mejor concentrarte en unos pocos indicadores verdaderamente importantes, y asegurarte de que los mantienes bajo control.

En definitiva, evaluar el progreso de tu plan de acción es fundamental, porque es lo que te permite hacer los ajustes necesarios a lo largo del camino.

CONCLUSIÓN

Si has llegado hasta aquí, enhorabuena. Has decidido lo que quieres. Y vas a hacer que suceda.

Has invertido tiempo y esfuerzo en diseñar tu plan de acción. Y ahora tienes en tus manos la hoja de ruta que te va a guiar en este viaje.

Sabes cuál es tu visión, tu punto de destino. Tus objetivos son las etapas que debes cubrir.

Las tareas que vas realizando son tus pasos en el camino. Y tus mediciones son la brújula con la que ajustas el rumbo a medida que avanzas.

Habrán momentos duros, te lo aseguro. La vida es así.

Pero incluso en los instantes más difíciles, cuando arrecien los problemas y te encuentres caminando en el corazón de la tormenta, sabrás que estás avanzando hacia ese lugar que tú, y solo tú, has decidido.

¿Qué quieres conseguir?

¿Qué vas a hacer para alcanzarlo?

¿Cuándo vas a hacerlo?

¿Quién va a acompañarte en el camino?

¿Cómo sabrás que lo has logrado?

(Emilio Valcárcel)