

¿A quién sirve tu estudio de arquitectura/ interiorismo?

Líderes para
la Arquitectura

Claves para ejercer como independientes
de forma libre, estable y próspera.
© Líderes para la Arquitectura

¿Para quién y para qué somos útiles?

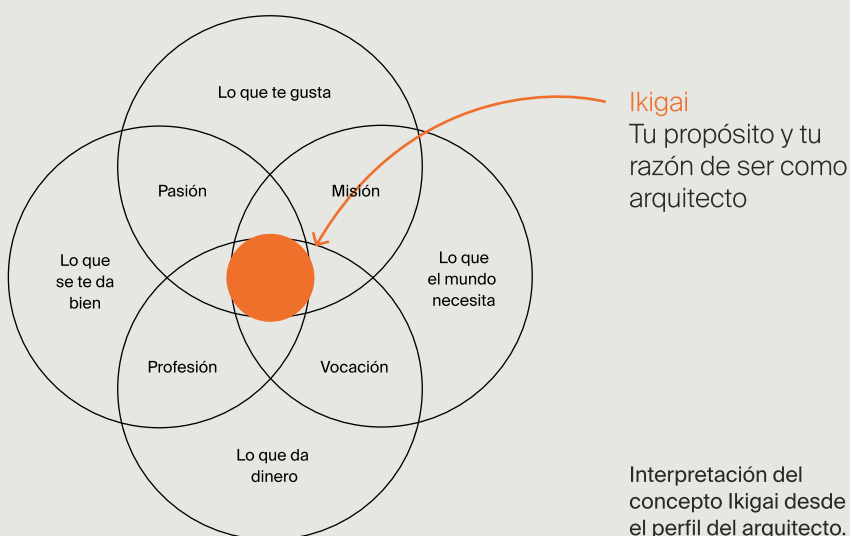
Muchos nos hacemos esta pregunta por primera vez. Quizás es la pregunta más madura que un profesional puede hacerse en su carrera. Quizás es la pregunta más hermosa que un ser humano puede hacerse en su vida.

Nuestra razón de ser como profesionales de la arquitectura depende directamente de lo que otras personas consiguen gracias a nosotros. De hecho, si no somos útiles, no tenemos una profesión, tenemos una afición. Una muy cara. Ejercer la profesión implica entablar una relación con alguien más que con uno mismo.

Una de las poblaciones con mayor número de personas centenarias del mundo se encuentra en la isla de Okinawa, en Japón. Algunos dicen que esta longevidad se debe a los valores fundamentales que sus habitantes practican a lo largo de su vida, y que se aúnan en un concepto popular llamado Ikigai.

El Ikigai o motivación vital es, en palabras del periodista Francesc Miralles:

«identificar aquello en lo que eres bueno, que te da placer realizarlo y que, además, sabes que aporta algo al mundo. Cuando lo llevas a cabo tienes más autoestima porque sientes que tu presencia en el mundo está justificada»¹



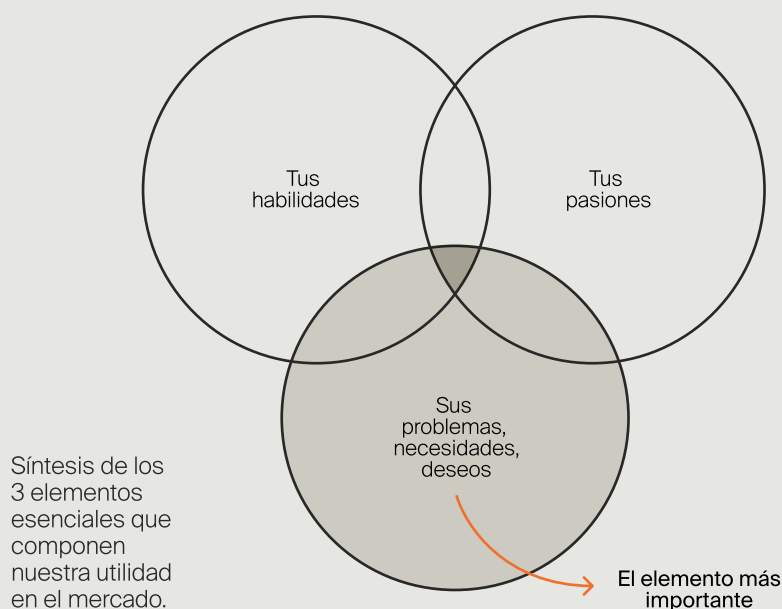
1. Miralles, Francesc, Héctor García, Ikigai: Los secretos de Japón para una vida larga y feliz, Ediciones Urano, 2016.

Obnubilados con las grandes personalidades de la arquitectura, dedicamos nuestra energía a cultivar las habilidades y pasiones que conformarán un portfolio igual de admirable; habilidades y pasiones que solo tienen que ver con nosotros. En esta cultura endogámica, los arquitectos hablamos de otros arquitectos, asistimos a charlas para escuchar a otros arquitectos, leemos revistas que hablan de otros arquitectos, seguimos perfiles para ver las publicaciones de otros arquitectos, otorgamos premios a otros arquitectos, ¡hasta nuestras parejas son arquitectos! También leemos libros sobre arquitectos como el que tienes en tus manos (aunque irás viendo que este es poco ortodoxo para lo que estamos acostumbrados).

Resulta interesante observar que, aunque nos matemos por conseguir clientes, pasamos la mayor parte del tiempo rodeados de profesionales de la arquitectura (que difícilmente nos contratarán para hacer sus diseños) como si el resto de ejemplares de la especie humana no existiesen. En definitiva: invertimos la mayor cantidad de nuestra energía solo en lo que a nosotros se nos da bien y en lo que a nosotros nos gusta, obviando por completo la otra parte de la ecuación de la relación profesional: las personas a las que vamos a servir y que nos pagarán por ello, que no son profesionales de la arquitectura. Por eso encontramos un vacío existencial, pasional y económico. Resulta que, como los hemos excluido de la ecuación, no somos útiles para nadie.

La diferencia que hay
entre una afición
y una profesión es la
utilidad que encuentra
otra persona en lo que
hacemos.

El único requisito para recuperar nuestra utilidad y encontrar así la razón de nuestra labor profesional, más allá de un portfolio immaculado y unos cuantos seguidores en las redes sociales, es atender el deseo de otra persona. Así de sencillo. Así de complejo para nosotros que debemos entrenar la empatía.



Lo sencillo no tiene por qué ser fácil; simplemente es conciso, directo, claro. Como un consejo que escuché de varios emprendedores americanos: «My business advice: build stuff people want» («Mi consejo empresarial: ofrece cosas que la gente quiera»).

La mayoría de los profesionales de la arquitectura con los que empiezo a trabajar (y yo misma en mis comienzos como independiente) pasamos por un proceso muy intenso de duelo en el que tenemos que dejar morir esa parte egótica de nuestra identidad, superar la obsesión por lo que hacen otros profesionales del sector, quemar nuestro portfolio para siempre, echar a un lado nuestras habilidades y nuestras pasiones y asumir, muchos por primera vez, que no tenemos ni idea de lo que las personas quieren. De verdad. Si lo supiéramos no estaríamos aquí hablando. Este proceso de duelo, que para algunos de nosotros es, literalmente, como una pequeña muerte que vivimos con desazón y amargura, un proceso duro y muy vulnerable en el que admitimos que durante algunos años estuvimos perdidos con respecto a nuestro propósito profesional, es el paso previo a encontrar nuestra utilidad como profesionales. Y para ello es fundamental comprender lo siguiente:

Ofrecer algo que alguien quiera no empieza por ofrecer algo; empieza por encontrar primero lo que alguien quiere.

Te invito a leer de nuevo esta idea clave: ofrecer algo que alguien quiera no empieza por ofrecer algo; empieza por encontrar primero lo que alguien quiere.

Uno de los empresarios que más admiro por sus valores humanos y éticos con respecto al mercado, Seth Godin, explica esta condición con una metáfora muy ilustrativa: si representásemos los deseos de las personas como puertas y nuestros servicios de arquitectura como las llaves que hacen posible su apertura, sería mucho más fácil encontrar primero una puerta y después diseñar su llave específica, que diseñar la llave y después salir a buscar la cerradura que le corresponda.

Elegir primero una puerta (lo que alguien quiere o necesita) nos permite estudiar con paciencia su cerradura para diseñar la llave exacta (nuestro servicio de arquitectura como solución). Este es exactamente el proceso que seguimos con la metodología de Líderes para la Arquitectura, en el que es solo cuestión de tiempo comprender la forma exacta que nuestra llave debe tener para garantizar la utilidad de lo que ofrecemos. Si, por el contrario, primero diseñamos una llave (la que nosotros queremos) y luego vamos probando con las miles de millones de puertas que existen, entonces es solo cuestión de suerte que haya una coincidencia. Puede que funcione, pero puede que no, y en el caso remoto de que funcione no seremos capaces de replicar el proceso por tener una base fortuita, no metodológica.

Es decir, antes de lanzarnos al mercado con una brillante propuesta arquitectónica que no sabemos si se corresponderá con el deseo de alguien, será mucho más certero si primero detectamos los deseos que tienen las personas y concebimos después las propuestas que tanto estaban esperando. Solo así garantizamos que nuestro trabajo será útil, valioso y querido cuando lo saquemos ahí fuera. Así es como los proyectos se venden solos y consolidamos una carrera próspera. De la otra forma, que nos vaya bien es pura suerte y de la misma forma que llega, se puede marchar.

Este sencillo y poderosísimo cambio de perspectiva es lo que nosotros, profesionales de la arquitectura independientes, llamamos despertar. Ya no se trata de desarrollar la alucinante paja mental que tenemos en la cabeza sin cauce ni dirección, sino de descubrir para quién y para qué puede servir nuestro chorro de creatividad y darle por fin el sentido que le faltaba. Cuando despertamos del sueño arquitectoide y cambiamos el sentido de nuestra observación (de mirar a nuestro ombligo a observar el mundo exterior con una actitud límpida), caminamos por la calle y detectamos oportunidades en cada esquina.

Literalmente. En cada conversación que tenemos, en cada periódico que hojeamos o en cada situación del día a día vemos los destellos de una posibilidad de ser útiles para alguien, porque encontramos problemas, necesidades y deseos de personas aún por resolver. Este despertar significa que nuestra percepción ha cambiado y, como ponemos el foco en encontrar primero las puertas, descubrimos puertas por doquier.

Por supuesto harás arquitectura y todo lo que te gusta, pero de momento lo único que necesito es que empieces a interiorizar la siguiente paradoja: si quieres hacer lo que más te apasiona y lo que mejor se te da como profesional de la arquitectura, olvídate de lo que más te apasiona y lo que mejor se te da como profesional.

Aprende primero a saber qué es lo que quieren los demás.