

00/

Reto de 30 días

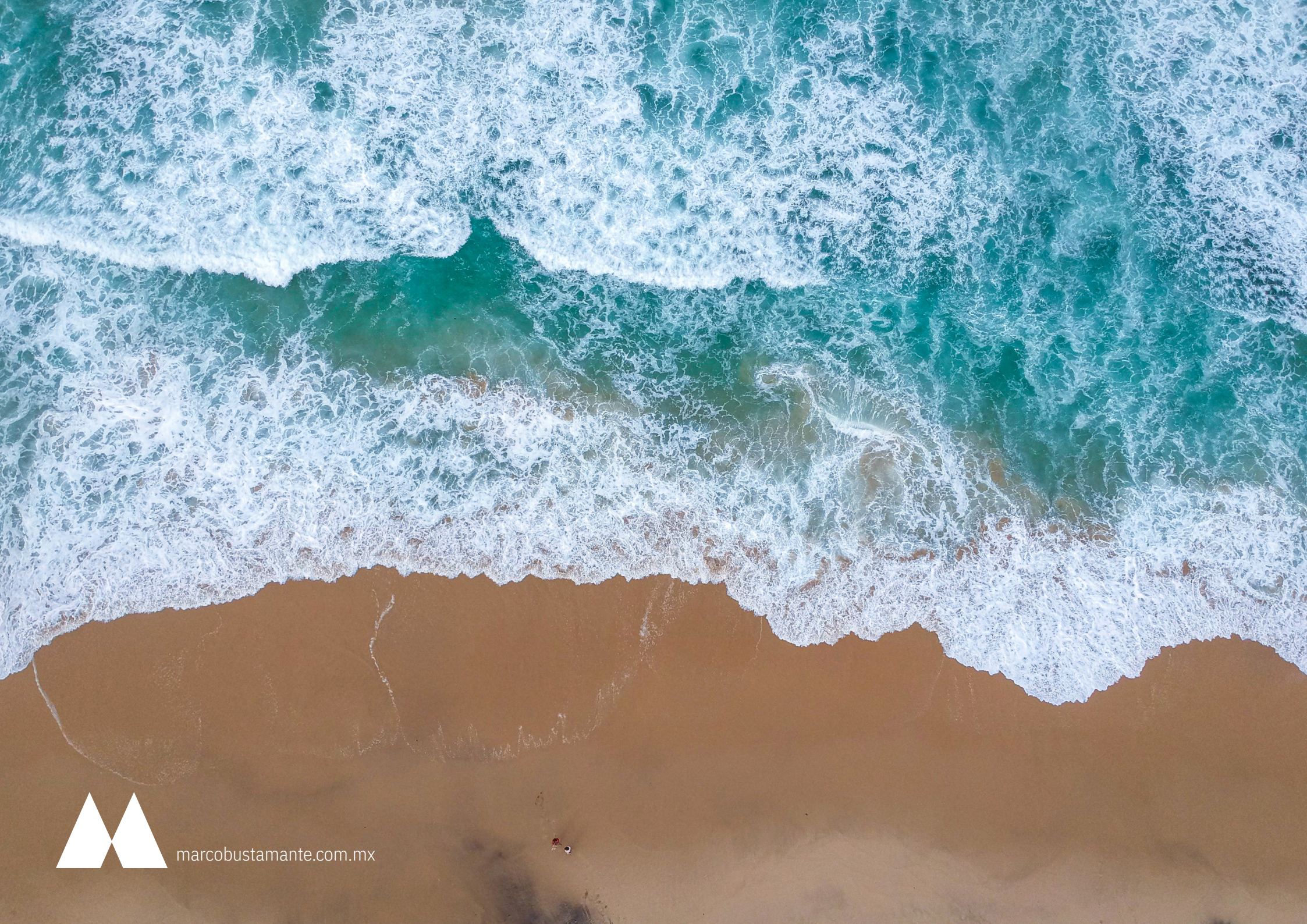
El Perfil del Arquitecto

TEST_02 RETO DE 30 DÍAS

EL PERFIL DEL ARQUITECTO



©Marco Bustamante
www.marcobustamante.com.mx



marcobustamante.com.mx

Copyright © 2021 por marcobustamante.com.mx

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción, distribución o transmisión de esta publicación, en cualquier forma o por cualquier medio, incluyendo fotocopias, grabaciones u otros métodos electrónicos o mecánicos, sin la autorización previa por escrito del editor, salvo en el caso de citas breves incluidas en reseñas críticas y otros usos no comerciales permitidos por la ley de derechos de autor. Para solicitar permisos, escriba al editor, a la dirección que figura a continuación.

www.marcobustamante.com.mx

El perfil del Arquitecto

4 Habilidades, 1 Mirada

Reto de 30 días

¿Qué es?

Treinta ejercicios, uno por día. Seis por cada área del Perfil: la Mirada primero, después las cuatro habilidades.

Ninguno toma más de veinte minutos y ninguno se hace sobre un caso inventado. Todos se aplican a lo que ya tienes encima: tus proyectos, tus entregas, tus clientes, tu semana.

Esa es la regla que hace que funcione. Un reto que pide tiempo extra para trabajo extra se abandona el día cuatro. Un reto que cambia cómo haces lo que ya ibas a hacer se sostiene, porque no compite con nada.

¿Qué no es?

No es un curso repartido en píldoras. Aquí no se explica nada: los cuadernos explican, el Reto ejecuta.

No es motivacional. No hay días de reflexión ni de celebrar avances.

No es acumulativo en dificultad. El día 30 no es más difícil que el día 3; es sobre otra cosa.

Las reglas

1. **Un ejercicio por día.** Si te saltas uno, no lo repones: sigues con el del día que toca. Recuperar días atrasados es la forma más común de abandonar.
2. **Todo deja evidencia.** Una foto, tres líneas, un correo enviado, un número. Si no quedó registro, no se hizo.
3. **Se hace en el trabajo real.** Sobre proyectos vivos, con clientes de verdad.
4. **Veinte minutos máximo.** Si un ejercicio te está tomando una hora, lo estás haciendo más grande de lo que es.

Si no tienes proyecto activo -estudiante, entre trabajos, recién egresado- usa el último proyecto que hiciste, o el de alguien que te deje verlo. Los ejercicios de cliente y obra se hacen en modo lectura: qué habrías escrito, qué habrías preguntado.

Días 1 a 6 · La Mirada

Día 1 — El primer registro.

Una foto de algo que te detuvo hoy, más tres líneas de por qué es así y no de otra manera. La foto sola no cuenta.

Por qué: es el hábito base del Perfil completo. Todo lo demás se apoya aquí.

Día 2 — De memoria.

Dibuja de memoria la fachada de un edificio que ves todos los días. Después ve a verlo y anota qué inventaste.

Por qué: demuestra en cinco minutos la diferencia entre ver y reconocer.

Día 3 — Diez minutos quieto.

Siéntate en un espacio público y anota dónde se para la gente, dónde no, y qué crees que lo causa.

Por qué: la observación de uso es la que menos se practica y la que más vale en proyecto.

Día 4 — El que no funciona.

Elige un espacio que funcione mal y escribe la causa. Prohibido proponer la solución.

Por qué: separar diagnóstico de solución es el músculo que se usa en el bloque de Resolución.

Día 5 — Otra hora.

Vuelve a un lugar que creas conocido, en un momento distinto del día. Anota tres cosas que no habías visto.

Por qué: casi todo lo que sabes de un sitio lo sabes de una sola hora del día.

Día 6 — Tu pregunta activa.

Escribe el tema que vas a seguir durante el próximo año sin que ningún proyecto te lo pida. Uno solo, en una frase.

Por qué: sin pregunta activa, observar todo equivale a no observar nada.

Días 7 a 12 · Percepción del Diseño

Día 7 — Nombrar antes de mover.

Toma algo tuyo que no funciona. Antes de abrir el archivo, escribe qué principio está fallando. Si no puedes escribirlo, ese silencio es tu diagnóstico.

Por qué: es el hábito central de la habilidad.

Día 8 — Auditoría de tu último proyecto.

¿Qué principio gobernaba? Escríbelo. Si la respuesta honesta es “ninguno, fui resolviendo”, anótalo tal cual.

Por qué: ubica tu nivel sin necesidad de que nadie te lo diga.

Día 9 — Desarmar lo ajeno.

Elige un proyecto que admires y nombra qué principio manda en él y cuál sacrificó a cambio.

Por qué: entrena la lectura de intercambios, no de virtudes.

Día 10 — Un solo principio.

Rehaz un elemento propio aplicando un principio distinto al que usaste. Compara los dos resultados.

Por qué: muestra que la forma es consecuencia de la decisión, no del gusto.

Día 11 — Romper uno a propósito.

En algo en curso, rompe un principio deliberadamente y anota a cambio de qué lo hiciste.

Por qué: es el salto del aplicado al que decide.

Día 12 — Sin “me gusta”.

Explica una decisión de diseño tuya en tres frases, sin usar me gusta, se ve bien ni queda mejor.

Por qué: si no sobrevive sin esas palabras, todavía es opinión.

Días 13 a 18 · Comunicación Visual

Día 13 — El PDF sin ti.

Manda una entrega tuya a alguien que no sea arquitecto, sin explicación previa. Anota todo lo que te pregunte.

Por qué: esa lista es el inventario exacto de lo que tu material no comunica.

Día 14 — Una línea por lámina.

Toma tu última presentación y escribe, para cada lámina, la frase que el lector debería concluir. Marca las que no tengan frase.

Por qué: las láminas sin frase son las que sobran.

Día 15 — La mitad.

Reduce esa presentación a la mitad de láminas. Sin agregar nada nuevo.

Por qué: obliga a decidir qué callar, que es donde vive la habilidad.

Día 16 — Para quién y para qué.

Antes de armar tu próxima entrega, escribe: esta entrega es para [quién] y tiene que poder [decidir qué].

Por qué: si no puedes escribirla, ninguna cantidad de diseño gráfico va a arreglarlo.

Día 17 — A mano.

Explica una idea con un croquis a mano en lugar del plano o el render que ibas a usar.

Por qué: el soporte comunica tanto como el contenido; un croquis dice esto aún se puede cambiar.

Día 18 — Pregúntale al que ejecuta.

Pregunta a tu contratista, a tu becario o a quien use tus documentos qué parte le costó más entender. Corrige ese formato hoy.

Por qué: la calidad de tu documentación se mide en obra, no en pantalla.

Días 19 a 24 · Resolución

Día 19 — La frase de problema.

De un proyecto en curso, escribe: el problema es que [situación real] y por eso [consecuencia que duele].

Por qué: si la frase describe un pedido y no un problema, todavía no empezaste.

Día 20 — Confírmalo.

Manda esa frase al cliente y pídele que la confirme o la corrija.

Por qué: es el correo de dos líneas que evita meses de trabajo en la dirección equivocada.

Día 21 — Comprobada o supuesta.

Lista las restricciones de un proyecto y marca cada una como comprobada

o supuesta.

Por qué: la mitad de lo que te limita nunca fue verificado por nadie.

Día 22 — Prueba una.

Elige la restricción supuesta más incómoda y compruébala hoy. Una llamada basta.

Por qué: casi siempre se cae al menos una, y a veces era la que hacía imposible el proyecto.

Día 23 — Las dos que no caben.

Nombra las dos exigencias del proyecto que se contradicen y decide cuál manda. Comunícalo.

Por qué: prometer las dos es la forma más común de quedar mal en las dos.

Día 24 — Fecha de cierre.

Toma una decisión que llevas postergando y ponle día. En esa fecha decides con lo que tengas.

Por qué: una decisión imperfecta a tiempo cuesta menos que una perfecta cuatro meses tarde.

Días 25 a 30 · Gerenciamiento

Día 25 — Tus horas de hoy.

Registra en qué proyecto se fue cada hora del día. Aproximado sirve.

Por qué: casi ningún despacho pequeño tiene este dato, y es el que cambia lo que cotizas.

Día 26 — Cierre semanal.

Veinte minutos, tres columnas por proyecto: qué avanzó de verdad, qué está detenido, quién lo tiene detenido. Seguimos trabajando en eso no es un avance.

Por qué: es el hábito que separa al distraído del aplicado.

Día 27 — ¿De qué depende?

Para cada proyecto activo, escribe de qué depende que avance esta semana. Una acción por proyecto, hoy.

Por qué: la lista de pendientes es infinita; las dependencias son dos o tres.

Día 28 — Ganó o perdió.

Toma un proyecto terminado y estima si ganó o perdió dinero, con lo que tengas.

Por qué: la respuesta —incluida “no puedo saberlo” — define tu nivel en esta habilidad.

Día 29 — Sin ti.

Escribe cinco decisiones que tu equipo puede tomar sin consultarte. Si trabajas solo, cinco cosas que vas a dejar de revisar dos veces.

Por qué: si todo pasa por tu cabeza, tu cabeza es el techo del despacho.

Día 30 — Replanifica.

Toma un cronograma que ya no coincide con la realidad y ajústalo: qué se recorre, qué se recorta. No lo empujes más fuerte.

Por qué: un plan que nunca se ajusta es un plan que nadie está usando.

Cómo se opera

Día 0: el test. El Reto empieza con el diagnóstico. Cada quien sabe desde el primer día cuál es su bloque crítico.

Entrega diaria. Un mensaje corto por la mañana con el ejercicio del día: enunciado, por qué, y el registro que debe quedar. Nada más. Si el mensaje diario necesita explicación larga, el ejercicio está mal diseñado.

Días 6, 12, 18, 24 y 30: cierre de bloque. Una sola pregunta: ¿en qué nivel te viste en este bloque? Es el único momento de reflexión y dura dos minutos.

Día 30: el test otra vez. Aquí está el motor del producto. Comparar el resultado del día 0 con el del día 30 le da al participante evidencia de movimiento propio — y a ti, un testimonio con dato en lugar de un elogio genérico.

Sobre la comunidad. Si hay grupo, que sea de registros, no de conversación. Se publica la evidencia del día y nada más. Los grupos donde se comenta terminan siendo grupos donde no se hace.

Qué se lleva quien lo termina

No cuatro habilidades nuevas. Treinta registros propios, cinco hábitos instalados, y la comparación de dos tests con un mes de distancia.

Y sobre todo: la certeza de cuál es su habilidad abandonada, que es lo único que hace falta para decidir dónde poner el año que viene.

El Perfil del Arquitecto — 4 Habilidades, 1 Mirada

Gracias



marcobustamante.com.mx