

Innovar es anotar ideas siempre, incluso cuando implica levantarse de la cama porque, de lo contrario, te arriesgas a perderlas en la nada. Es entrar en tiendas –físicas o virtuales– de sectores diferentes al tuyo y mirar qué hacen, cómo lo cuentan y qué perspectivas ofrecen. Es tomar el desayuno preguntándote qué puede hacerse distinto; es maravillarse ante algo antiguo al contemplarlo con nuevos ojos; es pensar en nombres de colecciones descabelladas o pensar qué harías distinto si fueses rico o si no te importase fallar.

Tanto si hay público como si estás a solas, innovar es estar permanentemente insatisfecho con casi todo lo que consigues y asumir tu neurosis con una sonrisa interna que nadie ve, ni siquiera tú mismo; es mirar a las personas con las que colaboras y pensar qué pueden hacer, pensar y decir que sea novedoso e impulsarlas a que lo saquen a relucir; es pensar en preguntas no formuladas: nue-

Innovar

16 de enero de 2024

Jordi Nadal



vas, antiguas y vigentes. También es mirar cosas incomprensibles para ti con esa curiosidad que vence perezas; es descartar, sin miedo a perderte el cielo; es adoptar creando un cielo propio, aunque nadie se dé cuen-

ta; es observar cada objeto o idea con una mirada única en cada ocasión, porque nadie puede bañarse dos veces en el mismo río.

Innovar es hacer planes y cambiarlos si es preciso; significa ser el primero en liderar la lucha contra la mediocridad, desafiando la aceptación pasiva de lo establecido; es saber que quedarse quieto es ser una estrella a la que aún no han puesto nombre; es mirar las cosas con una curiosidad que contempla una mirada salvaje y tierna a la vez; es no pedir permiso a tus propios pensamientos y deseos; es preguntarse por qué algunas personas no tienen más ganas de vivir; es estar deseoso de sorprender a unos y a otros, incluso a uno mismo; es querer tocar con las manos las hojas que nacen; es visitar una película o un libro y notar cómo hemos cambiado; innovar es leer y escribir sin parar, aunque no leas ni escribas; la innovación se realiza cuando es adoptada por los clientes y es aplicada, como nos recuerda Xavier Marcet.●