



knowsquare .

PREPARADO POR: FRANCISCO JAVIER IBARROLA
MENDIGUREN

5 DE DICIEMBRE DE 2009

¡Con “C” de Crisis!

Artículo

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor

Parece que en este último año, algunas personas, por fin, hemos encontrado la panacea para tranquilizar nuestras conciencias, justificarnos ante nosotros mismos, nuestros equipos y todos los estamentos superiores de nuestra empresa, a la pregunta ¿Por qué tu gestión no ha sido exitosa? **¿Por qué no has alcanzado los objetivos previstos?** Nuestra respuesta es siempre la misma: **“Por culpa de la crisis”**.

Crisis, crisis, seamos sinceros han existido siempre, “Es como la del 29” afirman los expertos y, también como siempre, ha impactado de manera desigual en los diferentes sectores productivos de nuestro país, en los que desarrollamos nuestra actividad comercial día a día.

Muchos de nosotros la hemos vivido, sufrido, pasado y superado logrando incluso incrementar nuestros *ratios* de productividad, actividad y rentabilidad, de todos es sabido que **lo que perjudica a unos beneficia a otros**, y es por ello que una de las claves para lograr superarlas con éxito radica en tu capacidad para diversificar tus fuentes de ingresos, o lo que es lo mismo, mantener una **base de clientela amplia y solvente**; caso contrario la posibilidad de sufrir el impacto de la crisis se incrementa exponencialmente.

También en tu entorno relacional **te encuentras siempre con personas que viven “permanentemente en crisis”**, y es que está demostrado que existe una correlación directa entre tu posicionamiento ante los problemas que se te presentan en cada momento y tu capacidad para superarlos; vamos a profundizar en este “factor clave” para superar cualquier crisis.

El Presidente de la mayor entidad financiera de nuestro país declaraba recientemente **“cuando deseas mucho una cosa, al final la acabas consiguiendo”**, ¡que gran verdad!

El que puedas **superar una crisis** de cualquier tipo **depende**, en gran medida, **del estado de ánimo, actitud y motivación** con el que te enfrentas a ella, en definitiva, de tus **ganancias y empeño en superarla** y eso sí que está al alcance de tu mano.

En mi labor de *coaching* con profesionales del mundo financiero es muy habitual que, dado que yo conozco muy bien la empresa donde desarrollo esta labor ya que he invertido mis últimos 12 años de vida profesional en ella, algunos me pregunten: Javier, conociendo como conoces la empresa y mis aptitudes /capacidades personales, ¿Hasta dónde crees que puedo llegar en la estructura jerárquica de la empresa? **¿Cuál es mi límite?**

Le contesto siempre con una frase que acuñe hace muchos años **“Tu límite profesional y también personal radica en tu tozudez”**, ¡otra gran verdad!

Tu a“p”titud es, básicamente, intrínseca en tu persona, naces con ella, sin embargo tu a“c”titud evidencia tu grado de compromiso con tus objetivos y con tu empresa.

Hay personas involucradas y personas comprometidas con sus objetivos. Lo que he comprobado es que **las personas comprometidas piensan de un modo diferente a las personas involucradas**; he aquí algunos de los rasgos identificativos para que puedas comprobar a que grupo perteneces:

- Las personas comprometidas crean sus circunstancias, las involucradas las sufren.

- Las personas comprometidas no participan en el “juego de la culpa” en las que las involucradas son auténticos profesionales.
- Las personas comprometidas aprenden constantemente; las involucradas creen que lo saben todo.
- Las personas comprometidas siempre se sienten responsables; las involucradas víctimas.

Podemos en otro momento extendernos en más diferencias, lo que es evidente es que piensan y actúan de modo diferente y, en consecuencia, sus resultados difieren enormemente.

Francisco Alcaide publicaba hace unos días en su página Web el resultado de una encuesta entre 15.000 aspirantes a vendedores de pólizas de seguros de una empresa estadounidense. Se les realizaron dos pruebas: una de aptitud para vendedores y otra de actitud, si eran personas optimistas o pesimistas.

Se contrataron 1.200 personas que se dividían en tres grupos:

1. Los optimistas
2. Los pesimistas
3. Los “comandos especiales”

En los dos primeros grupos, todos los candidatos sin excepción habían aprobado la prueba de aptitud, en la de actitud, los primeros eran moderadamente optimistas y los segundos moderadamente pesimistas, pero vamos con los **“comandos especiales”, todos ellos habían suspendido la prueba de aptitud sin embargo mostraban niveles de optimismo muy altos.**

¿Qué sucedió al cabo de dos años? Imagino que ya adivinas la respuesta. La productividad del tercer grupo, es decir, los “comandos especiales”, **estos súper optimistas, vendieron un 27% más de pólizas que los “optimistas” y un 27% más que los “pesimistas”**. Al parecer, el éxito de los vendedores con este talante escondía **la clave de su éxito: mayor persistencia en su labor y su mayor resistencia a rendirse ante los rechazos** de los potenciales compradores.

“Persistir e insistir hasta conseguir”, es importante mantener un tono vital alto y no venirse abajo sabiendo que **“el que resiste, vence”**. A menudo, optimismo y perseverancia suelen ir de la mano.

Séneca afirmaba **“No hay viento favorable para quien no sabe adónde va”**, que quería decir, pues simplemente que **además de ser optimistas, debemos de tener las ideas claras**, es decir, que analicemos el problema que se nos presenta y, en base a la información de que disponemos, realicemos un **diagnóstico certero** y después tenemos **tres opciones: arrugarnos, quedarnos inertes o “sacar pecho”**. Esta última es la **opción más inteligente** ya que, antes o después tenemos que reaccionar y actuar u **otros lo harán por nosotros**, con las consecuencias de todo tipo que se pueden derivar.

Por último, una frase de Perogrullo pero de las que más mensaje en mi opinión encierra: **“Para conseguir resultados diferentes hay que hacer cosas diferentes”**. Piensa, no podemos empecinarnos siempre en emplear el mismo método si éste no nos da resultado, **tenemos que “tener una cintura ágil” para gestionar el cambio**, sin miedo a equivocarnos una vez más, y es aquí donde aparece la palabra **innovación**.

Existe toda una **teoría sobre los “océanos azules”** sobre la que otro día me extenderé en síntesis; lo explico con dos ejemplos:

- En la costera del atún vemos como los pesqueros les cercan y con los pinchos los van subiendo a bordo, en medio de un “mar rojo”; traducido al mundo financiero, se roban cuota en el mismo mercado, sin embargo, otros van a mar abierto en busca de nuevos caladeros, en definitiva **buscan incrementar su cuota de mercado captando nuevos negocios.**
- El ejemplo más reciente en el mundo de la Fórmula 1 lo tenemos en **los nuevos difusores de los Brawn.** Un año de trabajo previo “sin filtraciones” para diseñar un modelo más potente, les ha permitido que hoy, contra todo pronóstico, se hayan convertido en el TOP1 del campeonato por pilotos y por escuderías.

Y por último **hablemos de la suerte.** Hay quien confunde el azar con la suerte, azar es la lotería y suerte es otra cosa.

Te dejo dos frases para tu reflexión de uno de los mejores ejecutivos que he conocido en mi vida profesional:

- **“Cuanto más trabajo más suerte tengo”**
- **“La suerte siempre me pilla trabajando”**

¡Mucha suerte para superar “tú” crisis!

©Francisco Javier Ibarrola Mendiguren