

## SER EXITOSO EN EL MUNDO COMPETITIVO DE HOY.

Por Esteban Barboza,

Estudiante, TEC.

barboza.esteban@gmail.com

Obtener resultados extraordinarios es uno de los principales objetivos de la mayoría de las personas en el mundo competitivo en el que vivimos. Es decir, si somos competitivos estamos buscando la manera de sobresalir, de modo que nos hagamos notar. En un mundo competitivo y con tantos habitantes, sobresalir no es una tarea fácil.

En su obra "Resultados extraordinarios", Raúl Ortega Llavador puntualiza las claves para marcar una diferencia personal y profesional. No es un tratado para el éxito, sin embargo, el análisis que hace el autor se basa en su amplia experiencia en el campo de la psicología. Durante años ha observado las prácticas de los grandes realizadores y ha notado ciertas tendencias en su actuar que lo llevaron a escribir esta obra.

**¿De dónde provienen los resultados extraordinarios?** Son muy pocos los resultados extraordinarios que pueden atribuírsele a la suerte. En medio del dinamismo del mundo actual, donde los cambios son la constante diaria (valga el juego de palabras), los éxitos no se atribuyen a la suerte, habrá alguna que otra excepción, sin embargo, la suerte no determina el éxito de una persona.

Mucha gente acostumbra vivir la vida esperando a que las cosas se den, que simplemente aprovechan las oportunidades que se van dando y que de eso depende su éxito. A mi parecer, si una persona quiere alcanzar el éxito debe hacer que las cosas sucedan, no esperar a que sucedan. No podemos esperar todos los días por una oportunidad para alcanzar un objetivo porque, ¿qué pasará si esa oportunidad nunca se da? Si nuestro objetivo es sobresalir no podemos esperar a que las cosas se den. Teniendo el poder para lograr cambios importantes en el mundo, podemos hacer uso de nuestras habilidades para hacer que los medios necesarios para alcanzar un fin sean posibles.

Me atrevería a afirmar que más del 90% de los acontecimientos del día a día son imprevisibles, sin embargo, la clave para que eventos fortuitos no nos echen nuestros planes al suelo es saber qué hacer ante determinadas situaciones, es saber controlar nuestras emociones. Hacer que prime la razón en lugar de las emociones. Si dejamos que los sentimientos condicionen nuestro actuar, ante determinadas situaciones que nos afecten podemos llegar a fracasar en la consecución de un objetivo.

**Planes versus acciones.** Sólo las acciones producen resultados, por tanto, no hay que hacer de todo para alcanzar un objetivo, sino que debemos saber qué hacer para alcanzarlo. Podemos tener miles de planes, pero si no los llevamos a la acción de nada nos sirven más que para soñar y construir castillos en el aire. Si queremos lograr un resultado, debemos de llevar nuestros planes a la acción.

Con respecto a los planes y proyectos de vida, debemos de tener objetivos muy claros, que sean al mismo tiempo retadores y alcanzables. Retadores porque nos estamos refiriendo a resultados extraordinarios, si nos planteamos objetivos ordinarios alcanzaremos resultados ordinarios, o por algún golpe de suerte a la mejor conseguimos un resultado extraordinario. Alcanzables porque no podemos plantearnos objetivos que no sean acordes a nuestras capacidades, para esto debemos conocernos muy bien a nosotros mismos.

**Planes, no profecías.** Es importante recalcar también que los planes no debemos escribirlos sobre piedra, no podemos visualizar objetivos como realidad si todavía no son realidad. El punto aquí es que podemos aferrarnos tanto a ese objetivo visto como una realidad que de repente se viene un evento fortuito que nos impide la consecución del objetivo y el impacto emocional es muy fuerte. Debemos recordar también que una de las grandes diferencias entre nosotros y los otros seres del reino animal es que somos seres de emociones. Tampoco debemos de darnos por vencidos si fracasamos en el intento, ni cambiar de objetivo cada vez que esto sucede, lo que debemos hacer es buscar otros medios para alcanzar el fin.

En el campo profesional, no podemos pretender que el ser humano se aisle de su esfera personal. Somos seres de emociones, y no tenemos la capacidad de cubrirnos por completo en una esfera que nos proteja de diferentes acontecimientos no deseables. Así como un empleado llega motivado un día por algún evento positivo, esto influirá en su desempeño en el lugar de trabajo; por otra parte, sus superiores y colegas deben de tomar en consideración que algún evento no deseable también repercute en su desempeño.

**Actuar con empatía.** En los ambientes de trabajo nos encontramos tanto con gente simpática como con gente antipática. Es de suma importancia rescatar el valor que tienen las relaciones informales en los procesos de toma de decisiones de las empresas. Si por ejemplo debemos tratar con una persona de difícil carácter, nos será más difícil que nos entregue un informe a tiempo, si la persona además es poco profesional postergará la entrega de ése informe con tal de perjudicarnos. Si por el contrario es una persona que saluda todos los días en las mañanas por ejemplo, y de pronto necesitamos pedirle un informe, sin duda nos será más fácil recibirlo en un menor tiempo, si lo comparamos con la otra persona. Construir relaciones informales sanas en los ambientes de trabajo es un factor de éxito en muchas empresas eficientes.

**Saber comunicarnos.** Éste es un factor clave en la consecución de resultados extraordinarios. Saber comunicarnos con nosotros mismos, en primera instancia, constituye la base para una comunicación efectiva con los demás. No podemos pretender ser excelentes comunicadores de ideas si no nos comunicamos con nosotros mismos. Esta idea proviene del conocimiento de uno mismo. Debemos saber qué es lo que queremos alcanzar para llevar a cabo una estrategia que nos permita llegar hasta determinado resultado.

La fisiología tiene un peso muy importante a la hora de comunicarnos con los demás. Un saludo a la hora de llegada o una simple sonrisa cuando nos encontramos a algún compañero o compañera por un pasillo no son mal vistos. Esto genera un ambiente agradable y puedo llegar a afirmar que la empatía es contagiosa. Se puede hacer el ejercicio, por ejemplo, de sonreírle a una persona y pedirle que no responda con una sonrisa, sino que se quede con una mala cara, a los pocos segundos nos será incómodo seguir sonriendo. Por convención social, por

costumbres, por cuestiones de cultura, una sonrisa es un saludo universal que genera positivismo.

**Motivación, motivación, motivación.** Este es el factor de más peso para la consecución de resultados extraordinarios. Una persona motivada simplemente rinde más que una persona que no lo está. En equipos de trabajo, los líderes deben comprender que si tienen personas motivadas, el logro de objetivos se torna más fácil a si lo comparamos con un grupo de personas desmotivadas.

La motivación generalmente no se logra con lo material. La gente valora el hecho de que se les tome en cuenta en la toma de decisiones, que se les escuche, que se les pida su opinión, que sientan que forman parte de la empresa, en fin, que les demuestren lo que dicen los libros: que la gente es el activo más valioso de una compañía. Cuando las personas están motivadas, es más fácil alinear sus objetivos a los de la empresa, y con ello es posible generar una mayor rentabilidad que redundará en beneficios materiales para los miembros de la misma. Los bienes materiales generan satisfacción en el ser humano pero por un espacio temporal muy corto. Aspectos como los mencionados al principio de este párrafo generan satisfacción por un periodo de tiempo más largo.

La motivación de uno mismo es sin duda alguna uno de los factores que más influye en la motivación de los demás. No podemos pretender tener un equipo motivado si no empezamos por nosotros mismos. Aquí puede concebirse a la motivación como algo “contagioso”, hacer que los miembros del equipo se contagien de ese espíritu de motivación ayudará a lograr resultados extraordinarios en una compañía.

El ser humano, en su constante lucha por sobresalir, debe también tener cuidado y anteponer sus intereses personales a la libertad de los demás. Si queremos sobresalir debemos ser cuidadosos de no perjudicar a los demás, si bien estamos en una “competencia por sobresalir” dicha competencia debe ser un juego limpio. Debemos sobresalir por lo que somos y no por lo que los otros no son. No podemos tratar de sobresalir valiéndonos de los demás, si un líder quiere que su equipo sobresalga, debe reconocer el esfuerzo de su equipo y recompensar los triunfos de manera positiva y no dejarse todos los créditos para él solo.

Antes de llegar a un fin, debemos hacer una pausa en el camino y analizar los medios que vamos a utilizar para llegar a ese fin. El fin no justifica los medios, debemos de respetar el espacio de los demás y a nuestro entorno, de manera que los medios que utilicemos para llegar a determinado fin no vayan a perjudicar a otras personas ni vayan a generar un impacto negativo en el entorno.

En conclusión, si queremos sobresalir en un ambiente tan competitivo como el de nuestra era, debemos de tomar en cuenta lo siguiente: plantearnos objetivos claros, retadores y alcanzables; tener un plan de acción definido para alcanzar esos objetivos; comunicarnos efectivamente con nosotros mismos y con los demás; y motivación. Todo lo anterior sin dejar de lado las consecuencias que nuestros actos puedan tener en el entorno y en los demás. Ser exitosos no depende de cuestiones del entorno, de factores genéticos o de golpes de la suerte, el ser exitosos es algo que depende de nosotros mismos.