

¿Qué hacer cuando parece que las cosas no van bien?

Un amigo mío dice que estar siempre en la cumbre estropea a la persona, por que es en los momentos difíciles cuando se crece y se aprenden habilidades nuevas. Robert Schuller, un escritor protestante escribió una vez un libro que se hizo realmente famoso y que se titula "Los tiempos duros no duran, pero la gente dura sí" y yo digo que es en los momentos de dificultad cuando se demuestra si uno es o no un empresario.

¿Se puede esperar que nos vaya siempre bien en nuestro negocio? ¿Es así como funciona la vida? ¿Por qué nuestro negocio debiera de ser diferente al resto de los aspectos de la vida? Imagine su negocio como una película. Incluso al héroe más poderoso, le tocan momentos de dolor y sufrimiento, pero usted jamás cometería el error de decir que al héroe en cuestión le va mal en su vida, basado tan solo en esas escenas. Yo esperaría para ver terminar la película y siempre estaría consciente de que los buenos siempre ganan y de que al final todo se arreglará, por más desesperada que sea la situación en ese momento.

Tal vez podría percibir y entender cómo todo ese sufrimiento que el bueno de la película padeció, fue necesario al fin y al cabo, para el desenlace final, feliz y afortunado. Tal vez sea capaz de imaginar su vida empresarial como una película y no quedarse con la escena que le está tocando vivir en este momento. Vea la película en su totalidad y aunque todavía no sepa como va a terminar, confíe en que va a terminar bien y que lo que está viviendo no solamente pasará sino que era necesario para el desarrollo de ciertas habilidades que va a necesitar en el futuro. No he conocido un solo negocio en mis 16 años de consultor que no haya salido mejor preparado de las crisis que les tocó vivir.

Algunos clientes me mencionan que las ventas están bajas y que es difícil hacer un proyecto de consultoría en este momento, aun cuando admiten necesitar ayuda profesional. Las ventas a veces suben y a veces bajan; así es la vida, y cuando bajan es momento de ponerse a trabajar en otras cosas que cuando las ventas están altas no solemos hacer por falta de tiempo. Es momento de prepararse para cuando las ventas se eleven de nuevo y si en los buenos momentos íbamos a ganar 100, después de prepararnos vamos a ganar 150.

No importa qué haga, habrá momentos difíciles y esto no es ser negativo, sino ser preciso. Recuerde ahorrar para cuando las cosas no vayan tan bien y convierta los malos momentos en momentos de aprendizaje y crecimiento.

Por Francisco Cáceres Senn