

¿Será que soy indispensable y sin mi esta empresa no es nada?

Cuando tenía 27 años, fui promovido a Analista Señor, una posición envidiada por muchos, en la primera empresa de consultoría en la que trabajé. Yo tenía que escoger un “helper” o ayudante, para que en el futuro, esta persona ocupase mi lugar. Esta elección también representaba una promoción para la persona escogida.

Elegía a un muchacho, llamémosle Juan para los efectos de esta historia, que yo ya conocía y, sin ninguna duda, pensaba que como Analista sería mejor que yo. Inmediatamente, el Jefe actual de Juan en ese momento, puso el grito en el cielo, arguyendo que sin Juan, no iba a ser capaz de terminar el proyecto a tiempo. Así de valioso era Juan.

De cualquier modo, Juan fue promovido a la posición de “helper” mío e inmediatamente me solicitó un aumento de sueldo, dadas las nuevas responsabilidades. Acudí con mi Jefe, pues yo no sabía que responderle y, de todas maneras, no era mi decisión subirle o no. Mi Jefe me respondió: “Súbele el sueldo”. Cosa que hice inmediatamente, pues realmente sabía lo valioso de Juan.

Juan y yo trabajamos muy a gusto por tres meses, en los cuales tuvimos buenas ventas de proyectos. Entonces Juan, ante el éxito evidente, me solicitó de nuevo otro aumento, esta vez diciéndome que si no se lo daba, entonces renunciaría. De nuevo, sin saber qué hacer, comenté con mi Jefe la nueva solicitud de este hombre. Esta vez mi Jefe me respondió: “Despídalo”

“¿Cómo que lo despida? Sin él no voy a poder darte los buenos resultados que te estoy dando”, comenté sorprendido.

“Entonces tú también estás despedido”, respondió mi Jefe, “Te encontré en la calle y ahí te regreso si hace falta”. Su cara, puedo decirlo en este momento, no mostraba la menor compasión.

Es obvio entender que Juan fue despedido y que, menos de una semana después, tenía cuatro solicitudes de otros empleados para ocupar su posición. Juan nunca fue echado de menos; los resultados continuaron siendo buenos, con Juan y sin él.

A veces los vendedores, nos sentimos irremplazables, pero, ¿lo somos? ¿Alguna vez se ha escuchado diciendo algo así como lo siguiente?:

- Sin mí, esta empresa se cae inmediatamente.
- Sin mí, ya hubieran quebrado.
- Gracias a mis ventas, esta empresa puede operar.
- Con mis ventas fue que creció este lugar.

Estas son señales de advertencia de que EL FIN anda cerca.

Aquí le van 9.5 señales de que su cerebro de vendedor dejó de funcionar adecuadamente:

1. Cree que los reportes de ventas son una pérdida de tiempo.
2. Usted es el único que está siempre en lo correcto. Todos los demás están equivocados.
3. Es culpado de cosas, de las que ciertamente, otros son culpables.
4. Piensa que sus ventas serían mejores, si le dejaran hacer lo que usted considera correcto.
5. No escucha programas de entrenamiento en ventas en su coche o ya no hace nada por mejorar su educación en ventas. “Ya lo sé todo, ¿qué más me pueden enseñar?”
6. Se siente engreído en exceso.

7. Al final del día, o socializa o ve televisión, en vez de planear el siguiente día.
 8. Acude a las juntas de ventas sin haberse preparado previamente.
 9. Cree que los clientes son todos unos estúpidos, o por lo menos, menos listos que usted.
- 9.5 Cree que su jefe es estúpido.

La respuesta ante estas actitudes se llama RESPONSABILIDAD PERSONAL y en la siguiente edición de Neuromanagement, les daré los secretos para desarrollar responsabilidad personal y grandes resultados.