

¿Un mal día ó una mala actitud?

Las personas siempre tienden a culpar a sus días de su mala actitud.

“Tengo un mal día” es una de las mentiras más grandes que podemos expresar. Lo que realmente estamos expresando es: “Permito que otras personas afecten mi actitud” ó “Permito que las circunstancias afecten mi actitud”. No nada más es inaceptable; es un síntoma de debilidad mental. Si te dices a ti mismo que estás teniendo un mal día, te prometo que lo tendrás, y si te dices a ti mismo que estás teniendo un gran día, te prometo también que así será. Ningún día es malo a menos que así lo declares.

Una actitud positiva, ó la ausencia de ella, es la raíz de muchas circunstancias que vivimos. Además, la palabra actitud, es lo que se conoce en PNL como una nominalización, lo que a parte de ser una palabra compleja, sólo indica que su significado realmente no existe. Es decir, actitud significa algo diferente para cada ser humano y ninguna de las definiciones es la correcta. Ó todas son las correctas, dicho de otro modo.

Todo depende de qué se persigue, de cuales son los objetivos. Una actitud puede ser positiva si nos ayuda a perseguir y alcanzar un objetivo, y negativa si consigue exactamente lo opuesto. Es por esto que resulta tan difícil desarrollar una buena actitud, porque para empezar, no sabemos qué es una buena actitud. A continuación, le propongo reflexionar en 5 pensamientos acerca de las causas, las curas y los beneficios de saber desarrollar una actitud positiva:

1. Comenzar por el principio. “Nuestra filosofía determina nuestra actitud. La actitud determina las acciones. Las acciones determinan los resultados. Y los resultados determinan el estilo de vida”. Esta frase pertenece a Jim Rohn, uno de los más connotados filósofos de negocios norteamericano. Si no te agrada tu estilo de vida, échale un vistazo a tus resultados. Si no te gustan tus resultados, modifica tus acciones. Si no estás contento con tus acciones, modifica tu actitud. Y si no estás contento con tu actitud, cambia tu filosofía

La mayoría de las personas y de los vendedores, cometen el error fatal de empezar en la mitad del proceso. Empiezan con las “acciones”. Si no tienes una filosofía definida y muestras una actitud del asco, entonces ¿qué tipo de acciones puedes emprender? Y si te pregunto por tu filosofía en este momento, lo más probable es que me conteste con un “que ¿qué?”.

2. Desarrolla una actitud tipo “SI”. Existe un sutil diferencia entre una actitud “positiva” y una actitud tipo “SI”. Ambas están adecuadas, pero la tipo “SI” es un poco más ponderosa, porque asume que todo empieza con un sí inclusive cuando es no. Es cuestión de **responsabilidad**, es decir, **habilidad de responder**. Una actitud tipo “SI” te ayuda a formular una respuesta positiva y declarativa. Le dice a las personas en una sola palabra que sus expectativas se van a cumplir, no importa qué.

Verás, lo importante no es lo que nos ocurre, sino cómo respondemos ante lo que nos ocurre. La diferencia esencial entre estas dos actitudes es quizás que, en lugar de decir simplemente “todo va a estar bien” (actitud positiva), actuamos para que todo esté bien (actitud tipo “SI”). La mejor terapia es la acción orientada hacia los objetivos que perseguimos, no un simple deseo de que todo cambie. Y aunque nos

equivoquemos, si aprendimos en el proceso, no existe fracaso que contabilizar, solo resultados ([Las presuposiciones de la PNL](#)).

3. Actitud significa celebrar el esfuerzo, no la victoria. Con mucha frecuencia, los vendedores y sus líderes celebran únicamente la venta. Y sin olvidarse de que la venta es importante, es igualmente importante celebrar el esfuerzo realizado para lograr la venta. La ética de trabajo que demuestras, te representará más ventas que ninguna otra herramienta de tu arsenal. Si alguien se expresa de ti diciendo "Mira, ese es Juan ó María, unos grandes trabajadores", te están regalando uno de los elogios más elevados que existen.

4. Ya sabes lo que hay que hacer- simplemente no lo haces. Los vendedores son las personas más listas del mundo. Yendo de audiencia en audiencia en mis seminarios, descubro que casi todos comparten un tema en común: lo saben todo. Y seguramente es verdad. El problema es que no hacen las cosas que dicen que saben. Existe una gran diferencia entre saber y hacer, y muchos vendedores no tienen ni idea de la sutil diferencia entre estos dos verbos.

Cuando salgas de un seminario ó curso de entrenamiento, en lugar de decirte "Yo ya se eso", mejor pregúntate ¿"Cómo puedo ser mejor en eso en particular? Esta gran pregunta, te llevará a una mayor comprensión de la habilidad y a convertir el conocimiento en poder.

5. Actitud significa una correcta administración del tiempo—ó hacer ahora lo que es importante ahora. La mayoría de los cursos acerca de Administración del tiempo, son una reverenda pérdida de tiempo. Aprendes a utilizar una agenda de esas diseñadas para administrar el tiempo y ahorras una hora diaria. ¡Perfecto! La misma hora que ahora usas para manejar la agenda.

Ya sabes lo que tienes que hacer. Inclusive, ya sabes cuándo lo tienes que hacer. Lo que necesitas es un curso acerca de cómo no posponer lo importante hasta que se convierte en urgente. Ó una lección acerca de cómo construir una más alta auto imagen, ó acerca de cómo lidiar con el miedo ó el temor al rechazo. Esos cursos te darán el valor de ponerte a hacer las cosas que ya sabes que tienes que hacer. En general, no estás administrando más tu tiempo, estás evitando, dándole vueltas, posponiendo, lo que te toca hacer. Punto.

5.5 Se egoísta. Aprende para ti. Hazlo por ti. Con frecuencia, al iniciar uno de mis cursos ó conferencias, les comento a las personas asistentes que estudien para ellas, no para la empresa que inclusive, a lo mejor fue la que pagó su asistencia al evento. Pero mira, yo pienso que todas las mejoras que haces en ti mismo, se ven reflejadas de manera inevitable en la empresa en la que trabajas. No conozco gente que diga "Soy ético en todos lados, menos en mi trabajo" ó "Nunca jamás robaría, a menos que tenga necesidad".

Antes de que puedas ser el mejor que puedes ser para los demás, tienes que ser el mejor que puedes ser para ti mismo. Antes de que seas un gran vendedor, tienes que ser una gran persona. En una película titulada Visa al paraíso, en uno de los capítulos en los que la vida de un hombre está siendo "juzgada" con abogado defensor, fiscal, y jurado, todo con un punto de vista realmente cómico pero revelador, el abogado defensor se dirige al protagonista y le comenta: "Y ahora que vas de regreso, procura ser bueno con alguien con quien fuiste malo y tacaño" "¿Quién?, pregunta el protagonista, a lo que el abogado le responde "Tú".

El mencionado Jim Rohn, también dijo: "Trabaja más duro en ti que en tu trabajo. Si trabajas duro en tu trabajo, vivirás con comodidades, pero si trabajas duro en ti, harás una fortuna". Actitud positiva se puede definir como "La forma en que trabajas en tu manera de pensar". Pero ten cuidado cuando pongas esta definición a trabajar, porque las mismas palabras son verdad con la actitud negativa.