A nadie se le escapa que la situación actual del mercado está pasando por unos momentos de convulsión y es muy fácil caer en el desanimo colectivo.

La economía está en recesión, los políticos se pelean entre ellos y muchos en lugar de servir "se sirven", los bancos no prestan dinero, la morosidad crece… está todo muy mal.

Todo esto puede que sea cierto, incluso podemos perder el tiempo llorando un poco más si te apetece, pero mientras algunos lloran, otros aprovechan los cambios para salir reforzados.

¿Quién tiene la culpa de todo esto?

No lo sé, personalmente creo que la verdadera crisis ha sido una crisis de valores que ha llevado a la situación actual, una ambición desmedida y malsana a costa no importa de qué ni de quién. Se han usado recursos naturales y humanos sin control porque queríamos conseguir cosas a toda costa, con absoluto desprecio a todo lo que no fuera nuestro propio interés a corto plazo. Por lo visto no nos dábamos cuenta que la vida es a largo plazo y que todo se acaba pagando.

Nunca antes ha habido tantas personas con depresión en la civilización occidental, por lo visto se nos ha olvidado que los buenos negocios a la larga se hacen cuando todo el mundo se beneficia, los clientes son como el amor, si sólo los utilizas para tu propio interés, pronto los perderás pero si te ocupas del suyo, ellos se ocuparán del tuyo.

Pero en el fondo no importa qué pasó, ni siquiera porqué pasó, pagarás las consecuencias si no haces algo al respecto. Pero, ¿qué puedes hacer Tú?

¿Qué puedes hacer Tú?

A dos personas les pueden suceder las mismas cosas, desempeñar la misma actividad, incluso trabajar en la misma empresa, disponer de los mismos productos y herramientas pero obtener resultados completamente distintos, lo mismo sucede a nivel personal.

¿Cuál es el ingrediente diferencial?
Hay muchos ingredientes que ayudan, pero hay uno que es el más importante: ¡La voluntad!

Nada se consigue sin la voluntad. La diferencia entre éxito y fracaso, entre una vida plena o rutinaria, no es lo que sucede sino qué hace uno al respecto, no importan las circunstancias, sino qué hace con ellas.

"No importa tu situación actual, si no te gusta cámbiala. Puedes hacerlo, te lo aseguro y lo tienes más sencillo de lo que te imaginas"

No importa tu situación actual, si no te gusta cámbiala. Puedes hacerlo, te lo aseguro y lo tienes más sencillo de lo que te imaginas. No importa el punto de partida, importa el punto de destino.

He conocido personas en muchas partes del mundo que, en las circunstancias más difíciles, han hecho cosas increíbles.

Personas con graves deficiencias físicas, personas como Tony Meléndez, cantante y guitarrista nicaragüense, capaz de poner de pie estadios enteros incluido el Papa Juan Pablo II. Esto no tendría mucho mayor mérito que el de otros músicos si no fuera porque Tony toca maravillosamente la guitarra con los pies por haber nacido sin brazos, a causa de un medicamento recetado a su madre cuando estaba embarazada de él.
http://www.youtube.com/watch?v=RoLoFe3Eze8

Personas como Nick Vujicic, un joven Australiano ejemplo de coraje y superación personal que no tengo palabras para describir y prefiero que veas el video:
http://www.youtube.com/watch?v=GwFUPARx3cw

Personas sumidas en desgracias terribles, otras que lo habían perdido todo, sin estudios ni recursos materiales, que sólo se tenían a sí mismas y, sin embargo, a pesar de todo y precisamente a causa de su situación se pusieron de pie y tomaron la determinación de provocar un cambio radical en sus vidas.

El día del cambio

¿Sabes lo que se necesita para hacer un cambio radical en la vida de una persona?

El primer ingrediente para el cambio es estar suficientemente harto de tu situación, como para querer cambiarla. Cuando uno está demasiado cómodo cae fácilmente en la rutina y en un mundo que evoluciona tan deprisa como este, la persona o la empresa que no evoluciona, sencillamente desaparece, si evoluciona al ritmo de los demás, se quedará en el mismo sitio, pero si evoluciona antes que el resto, no tengas ninguna duda que se colocará en cabeza del mercado.

“Cuando las cosas se ponen duras… los duros se ponen en marcha”

Reinventando el negocio

¿Te acuerdas de tus inicios?

Seguramente empezaste de cero, sin experiencia ni conocimientos y quizás con pocos recursos, pero tenías una gran dosis de entusiasmo ¿Qué ha cambiado ahora? ¿Acaso tienes menos experiencia o conocimientos?, o quizás tengas menos recursos.

Se dice que lo que más cuesta es ganar el primer millón, pero esto es mentira, lo que más cuesta es aprender cómo se hace y tú lo sabes. Tienes toda la información y la experiencia que necesitas para tomar el mando y volver a construirte un nuevo futuro mucho mejor y más duradero. Sólo necesitas el segundo ingrediente para el cambio: tomar la decisión de volver a hacerlo. Decídete y hazlo. ¿A qué esperas?

En cualquier mercado el número uno y los seguidores hacen exactamente lo mismo. Igual que en una carrera, todos hacen los mismos km, suben las mismas cuestas y hacen los mismos esfuerzos pero el que gana la carrera es el que lo hace antes.

Cualquier compañía saca un nuevo producto al mercado y al poco tiempo lo seguidores se lo han copiado porque saben que si no evolucionan se quedarán fuera de juego y acabarán desapareciendo. Así pues, los dos hacen lo mismo, el segundón para no desaparecer y el número uno para hacerse rico.

Lo mismo sucede con los servicios, ¿verdad?, ¿y quién da el servicio sino las personas? ¿Conoces a alguien que no haya evolucionado nada en los últimos cinco años? Alguna persona que siga haciendo lo de siempre de la misma manera de siempre ¿Conoces a alguna? Pues trata que no sea la del espejo.

Ponte en marcha. Pasa a la acción en lugar de lamentarte. Éste es el tercer ingrediente: **"ACCIÓN"**, pero no digas lo voy a intentar, di **"LO VOY A HACER"**

Acción intensa, pon toda tu pasión. Pon todo lo que tienes en todo lo que haces. No a medias tintas, dale con todo.

Dibuja tu sueño, decide qué quieres, cómo lo quieres, cuándo lo quieres, con quién lo quieres compartir. Desarrolla un buen plan de acción y dale con todo.

"No está en tu mano saber cuántos días tendrá tu vida, pero sólo depende de ti cuanta vida tendrán tus días"

No busques acumular días de rutina, no se trata de vivir muchos años, sino de vivir muchas veces.

Involucra a tu gente en tu sueño, no puedes hacerlo solo. Los sueños nacen débiles, pero al unirse sentimiento y pensamiento se retroalimentan. Son el principio de toda creación y empiezan a tomar forma hasta que se hacen grandes en la mente. Luego se transmiten a otras mentes a través de la palabra, mentes afines, mentes amigas que reciben nuestra idea y nos la devuelven mejorada con su punto de vista. La palabra nos crea un compromiso de coherencia con lo que hemos dicho y este compromiso, unido a la acción, es el que produce el milagro del resultado y de la vida plena.

Así que amigo mío, no te preocupes demasiado por la situación actual. Ya sé que es una situación difícil pero, ¿sabes algo?, esto no es lo que importa. En el fondo no puedes cambiar las circunstancias, pero puedes cambiar tu forma de actuar frente a ellas.

Sólo tienes que cambiar el enfoque para convertir la crisis en una oportunidad. Tienes que reinventarte y reinventar tu negocio.

El mundo ha cambiado y seguirá cambiando. De hecho, lo que nunca cambia es el cambio. Cada vez los cambios son más rápidos y el que no se adapta, sencillamente desaparece.

Pues ha llegado el momento de **¡¡¡VOLVER A EMPEZAR!!!**

Pero ahora tienes una ventaja que no tenías entonces. Ahora sabes cómo se hace. Tienes todo el conocimiento y los recursos necesarios, tienes la experiencia y los contactos, además tienes la ventaja de que tu competencia está paralizada por el miedo. Quizás piensas que eres muy viejo para volver a empezar, déjame decirte algo, si piensas que eres viejo… es que lo eres ¿Qué quiere decir viejo? ¿En qué sentido? No necesitas fuerza física para volver a empezar, sólo necesitas confiar en que tienes una mente poderosa con un gran bagaje de conocimientos y experiencias.

Además, no me digas los años que tienes, no lo sabes. Sólo sabes los que te has gastado. Los que tienes son los que te quedan, y esto sólo lo sabe el Padre. De hecho, sólo tienes el "ahora", no puedes vivir el ayer ni el luego. Aunque, al igual que las decisiones y las acciones del ayer te

han conducido a tu situación actual, las acciones del ahora marcaran los resultados del luego. Así que, a qué esperas, ponte en marcha. Si estas en el suelo, levántate y camina con paso firme hacia tu sueño. Este no es lugar para ti, eres un ganador desde antes de nacer. Quítate las telarañas mentales y ponte en marcha.

El primer día del cambio es el día en que uno se da cuenta que no le gusta su situación y decide cambiarla. Hazlo, no esperes que nadie lo haga por ti.

Cuando busques una mano que te ayude, mira primero al extremo de su brazo. No puedes pedirle a nadie que te ayude si no haces nada para ayudarte. Porque entonces lo que estarías pidiendo realmente no sería ayuda, si no que te hicieran el trabajo.

Sólo cuando tomes el mando de tu futuro mejor podrás encontrar personas que te ayuden a lograr tus sueños.

Sólo cuando te conviertas en un líder comprometido con tu futuro mejor tendrás seguidores que te apoyarán. Pero primero tienes que ser tú el que se levante y se ponga en marcha con una fuerte determinación de lograr tus sueños.

Así pues, decide cuál es tu sueño. Conviértelo en un objetivo concreto y ve a por él.

Nada puede detener a una persona con un sueño si su determinación para alcanzarlo es lo bastante poderosa.

Confía en tu capacidad. Sabes de lo que has sido capaz de aprender y hacer. De hecho, si cuando empezaste te hubieran dicho de lo que serías capaz a lo largo de tu carrera no te lo habrías creído.

Descubre qué motivaron tus éxitos pasados y estudia el éxito de otros.

No te dejes engañar por las falsas apariencias, no te dejes confundir por las consecuencias, busca las causas. Cuando creas que sabes porque se ha producido tal o cual resultado, hazte la siguiente pregunta: ¿Es esta la causa o la consecuencia? Descubrirás que muchas veces nos dejamos engañar por las apariencias y confundimos ambas. Si, por ejemplo, “perdemos clientes” se suele pensar que tenemos un problema. Cuando en realidad, perder clientes puede ser sólo la consecuencia de una serie de causas, como por ejemplo dar un mal servicio. Entonces podríamos pensar que dar un mal servicio seria la causa y perder clientes la consecuencia, pero si repetimos el proceso te darás cuenta que dar un mal servicio no es más que la consecuencia de que no sabes o no quieres hacerlo mejor. Haz esta regresión y acabarás yendo a la verdadera raíz del problema, que normalmente suele ser de falta de voluntad o disciplina y que requeriría muy poco esfuerzo solucionar.

Recuerda que, pequeños cambios producen grandes logros.

Averigua porqué se producen los resultados, tanto los éxitos como los fracasos y serás imparable. Cogerás y transmitirás confianza.

“Cuando uno habla de lo que sabe y sabe de lo que habla, la gente nota que sabe de lo que está hablando”

No basta con confiar en ti, tienes que confiar en la gente también. No puedes tener éxito solo. Además, si no confías en ellos no tienes derecho a pedirles que confíen en ti.

Recuerda que el liderazgo y la cohesión de equipo se basan en la confianza mutua. No tengas miedo de equivocarte, lo harás muchas veces, te lo aseguro, pero sólo así podrás encontrar personas validas que te ayuden a crecer.

¿Cómo podrás multiplicarte a través de un equipo si no confías en nadie, o acaso eres la única persona honrada en la que se puede confiar?

Este fin de año cuando brindes con una copa de cava y digas: **¡¡¡AÑO NUEVO, VIDA NUEVA!!!** No hagas como los millones de personas que al día siguiente vuelven a hacer las mismas cosas que hicieron el año anterior. ¿Adivinas donde estarán el próximo fin de año? Efectivamente, en el mismo sitio, diciendo lo mismo pero un año más viejos.

Ha llegado el momento de dar un paso al frente y comprometerse.

Y si te comprometes, cúmplelo.

Muchas veces te equivocarás pero no importa, a la larga saldrás ganando. Muchos se aprovecharán de ti pero sólo una vez y también encontrarás gente integra y honesta que se comprometerá contigo, y si encuentras unas cuantas podrás crear un equipo imbatible.

Te deseo de corazón que este año que empieza sea verdaderamente el comienzo de tu futuro mejor.

Jordi Vila
Dir. General
VILA PORTA Training

Este texto forma parte de mi próximo libro titulado:

ÉXITO
(Pequeños cambios grandes logros comerciales)

Que saldrá al mercado el próximo 12 de Abril de 2010, editado por Ediciones Urano.