

Hasta siempre, Enrique

¡Qué paren las máquinas! Sólo les pido un momento para recordar a un compañero, amigo y un gurú de la Comunicación: **Enrique Alcat**, que falleció tras una larga enfermedad. Enrique deja una trayectoria profesional encomiable dentro del mundo de la comunicación corporativa y la gestión de crisis. Escribió libros como *'Y ahora ¿qué?'* (Empresa Activa), considerado el más vendido sobre comunicación y crisis en castellano, *'Seis recetas para superar la crisis'* (Planeta), uno de los diez más vendidos sobre crisis, e *'Influye!'* (Alienta-Planeta), del que se han impreso seis ediciones y está considerado un *bestseller*. Desde ECOFIN enviamos nuestras condolencias a la familia de Enrique.



ÚLTIMA HORA

FORO ECOFIN DE FINANZAS, CRÉDITO Y RIESGOS



Miércoles, 12 de Febrero de 2014

Artículo de José Luis Zunni y Eduardo Rebollada

El olimpismo enseña a los líderes empresariales a salir del valle de la desesperanza

El impulso emprendedor no debe detenerse en 2014. Con esta máxima José Luis Zunni y Eduardo Rebollada escriben sobre la necesidad de moldear políticas que favorezcan la creación de nuevas empresas y sobre la formación de la gente, tanto técnica como emocionalmente en el aprendizaje de lo difícil que es a veces, más en épocas de recesión, salir de lo que técnicamente se conoce como 'el valle'.



La bandera olímpica ondeando.

Artículo escrito por:

José Luis Zunni, Coordinador académico red e-Latam, Director Edición Online ECOFIN, Miembro de la Junta Directiva de Economistas Críticos y profesor de la Escuela Europea de Negocios.

Eduardo Rebollada Casado, miembro de la Junta Directiva de Economistas Críticos

Aquello de ser el mejor, el primero o diferente, en cualquier actividad de la vida, también tiene sus sombras. En algún momento después de haber iniciado una actividad, sea fundando una empresa en su trayectoria como reconocida persona en los negocios, o incluso, recién iniciada como emprendedor su primer start-up, puede caer anímicamente en lo que técnicamente se denomina 'un valle'.

Chris Heivly, que ha sido cofundador de MapQuest (vendida a AOL por 1.200 millones de dólares), en la actualidad también cofundador y director general del *Triangle Startup Factory*, una empresa líder de software, cree que con más o menos proximidad, cada nuevo empresario fundador pasa en algún momento a través de lo que él llama 'un lugar de desesperación' (*a place of despair*) y como muy bien dice, "alguien que ha estado de ese lado (en esa situación)" sabe que hay ciertas cosas que puede hacer para pasar a la otra orilla de ese valle.

Lo primero que uno debe tener en cuenta es ese momento en que empieza a sentir el agobio de un exceso de responsabilidad, tanto del proyecto como de su gente, y que le lleva a preguntarse si finalmente lo que está en sus manos funcionará.

Los deportistas olímpicos no son necesariamente las personas que hayan recibido los mejores dones de la naturaleza, físicamente hablando; pero tienen algo que la gran mayoría de atletas no posee: corazón.

Adam Kreek ganó el oro olímpico para Canadá en los Juegos de Pekín de 2008 en la categoría de remo 800 metros. Es un exitoso emprendedor y motivador de personas y equipos de trabajo.

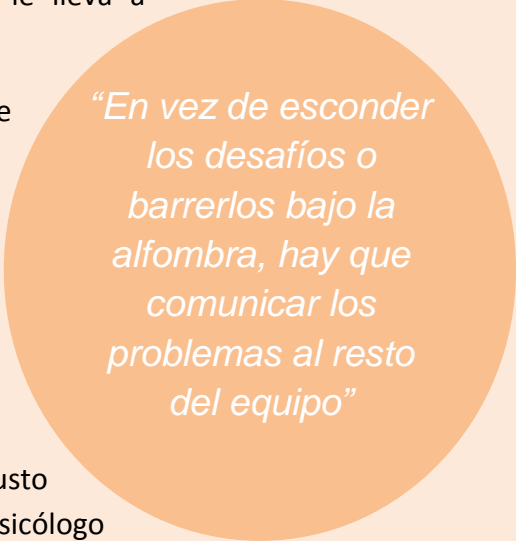
Cuando Kreek experimentó el terrible dolor de una hernia de disco justo seis meses antes de que empezaran los juegos Olímpicos de 2008, el psicólogo deportivo Bruce Pinel le dio el siguiente consejo: "La meta sigue siendo la misma... Nuestra ruta es la que ha cambiado".

Kreek mantuvo toda su mente puesta en el objetivo mientras cambiaba sus rutinas de entrenamiento, adoptando una metodología diferente que finalmente lo llevó al oro olímpico.

Kreek cree que en vez de esconder los desafíos o barrerlos bajo la alfombra, se debe adquirir el hábito de comunicar los problemas al equipo. Es lo que hace un líder empresarial. Porque haciéndolo, se obtienen, con seguridad, consejos, ideas y apoyos que de otra manera no se obtienen.

El padre de Kreek cree que hay que distinguir entre las personas resolutivas y los simpatizantes. O sea, los que resuelven los problemas y los que pueden o no simpatizar con ellos. Esto lo vemos a diario en las organizaciones, cuando a su vez, cada uno de ellos necesita un diálogo (una comunicación) diferente.

Kreek dice: "Habla de los dolores con los que resuelven (tu equipo) y de las soluciones que estás adoptando para resolverlos con los simpatizantes". Es increíble el paralelismo entre deporte y organizaciones cuando de máximo rendimiento se trata. Porque, en definitiva, cuando un equipo se enfrenta a problemas, el líder buscará soluciones antes de que los problemas suban a la dirección. Mejor es contar con simpatizantes en la alta dirección que enemigos.



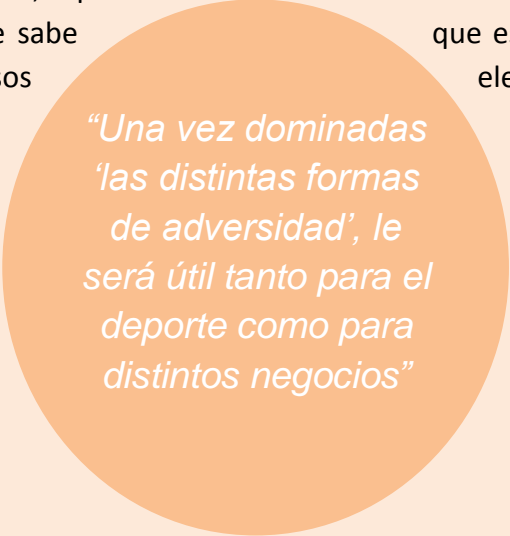
"En vez de esconder los desafíos o barrerlos bajo la alfombra, hay que comunicar los problemas al resto del equipo"

Cuántas veces se escucha que con la práctica se aprende e incluso se llega al dominio de una tarea o actividad determinada. Pero en el terreno de la alta competición deportiva y también la empresarial, el viejo dicho “la práctica hace a la perfección” no es del todo cierta. Veamos qué opina el que era el entrenador personal de Adam Kreek, que también ha sido oro olímpico, Ben Rutledge: “Con la práctica no se logra la perfección. Pero con una práctica perfecta se llega a la perfección”.

Búsqueda de resultados sí, pero que sean lo más

En otras palabras, para lograr cumplir una meta en la vida (deporte, empresa, carrera profesional, etc.), no hay que centrarse solamente en los resultados que se buscan, sino que hay que conseguir el máximo de concentración, centrándose en la meta y objetivos con todo su ser.

Se ha de estar concentrado desde el momento previo a la acción (planificación) y no dejarse distraer por factores externos. Claro está, que la cuestión es cómo abstraerse de los problemas sin perder la concentración. Si se sabe que es bueno en lo que hace, deberá hacer un esfuerzo para que esos elementos externos no le perturben.



“Una vez dominadas ‘las distintas formas de adversidad’, le será útil tanto para el deporte como para distintos negocios”

¿Implica esto que no los considere desde el momento que está haciendo los planes de su acción? Desde ya que se pueden eliminar, lo que se debe hacer es neutralizarlos, aprender a vivir con ellos, con el cambio y los factores que influyan negativamente en sus tareas. Un problema muscular del atleta o un factor de mercado que está complicando nuestra cuota histórica.

Esta circunstancia, que se produce con más frecuencia de lo que puede imaginarse, algunas personas lo sobrellevan mejor que otras. Y la duda, que es lícita, puede detenernos en el tiempo pero no demasiado.

Pero si las conversaciones con el equipo y socios hacen que esas dudas se conviertan en una tensión muy fuerte, no es el momento de replantearse el proyecto y la estrategia que ya ha sido suficientemente estudiada: cuidado con esto, porque se puede estar en el valle y caer en esa sensación de derrota, creyendo que no se llegará a nada, no por el valor del negocio en sí, sino porque se está apoderando de esos responsables de conducir al equipo y organización a la meta fijada, una pérdida en la focalización de los problemas a los que se enfrentan. O se está notando, que las facilidades que se tenían meses atrás para focalizarlos adecuadamente se están perdiendo. Éste es el auténtico meollo de la cuestión.

Una vez que haya aprendido a dominar y a convivir con “las distintas formas de adversidad”, esta manera de conducirse en la vida, le servirá tanto para el deporte como para los negocios.

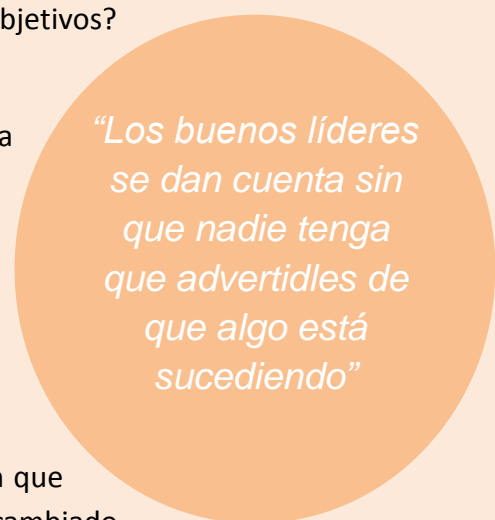
Sea el mejor siendo auténtico

Lo que a priori parece un contrasentido, porque el atleta busca ganar y luchar por las marcas, los grandes entrenadores siempre han insistido, como ahora lo hace Adam Kreek como coach de personas, que en vez de focalizar únicamente en ganar, lo haga en el objetivo más importante para cualquier deportista, profesional o empresario: ser auténtico, ser usted mismo.

Cuando estamos en la alta competición (mercados complejos) lo que exponemos (o a lo que nos exponemos) es a dar lo mejor de nosotros mismos, al mismo tiempo que pueden aflorar (de hecho afloran) nuestros defectos con más frecuencia de lo que quisiéramos por nuestras virtudes. El nerviosismo, la impaciencia, la inseguridad sobre la acción que vamos a acometer, la caída en el desánimo, etc.

Es por ello que Adam Kreek sostiene que tenemos un desafío con nosotros mismos, para lo cual es bueno que nos hagamos determinadas preguntas: ¿He hecho todo lo que está a mi alcance para prepararme para esta acción? ¿Cuánto esfuerzo estoy dispuesto a hacer para lograr mis objetivos? ¿Qué es lo que me está frenando para ser lo más auténtico posible?

Kreek afirma sobre el nivel de firmeza y convencimiento: "Si usted busca su lado auténtico, lo mejor de cada uno durante la competición, lo encontrará. La victoria (el éxito) llega a menudo a lo largo de la travesía como un agradable efecto secundario". A veces tanto esfuerzo no nos permite verlo, pero el éxito llega de manera silenciosa muchas veces. Sabemos que, antes o después, ese valle (la caída en la desesperanza) es inevitable. La cuestión es estar entrenado para asumirlo y no resignarse.



Los buenos líderes, que tienen una perspicacia natural, se dan cuenta sin que nadie tenga que advertirles, que algo está sucediendo, porque han cambiado simples rutinas diarias, como el descanso, las comidas, etc.

Y los emprendedores, el espíritu emprendedor, básicamente está sustentado de una confianza en sí mismo y el proyecto, que supera la media del resto de mortales en cuanto a enfrentarse a la adversidad. Si es un emprendedor nato, si tiene espíritu de buen líder, sabrá evitar esta decisión que truncará no solamente su proyecto empresarial, sino proyectos de vida de todo un equipo que ve cómo se diluyen las ilusiones por no haber sabido liderar el paso del valle.

Si no se ve más que ese desierto, sumido en las peripecias que una crisis como la actual ha debilitado las fuerzas impulsoras iniciales, tanto en el plano financiero y económico como –y lo más grave de todo– en el estado emocional de la gente, puede que la decisión de suspender el proyecto o liquidar la organización sea la correcta, aunque la experiencia emocional –en este caso negativa– servirá para iniciar otra *start-up* o ser cofundador de otra compañía. De esto ya hay muchos ejemplos, ya que de cada nueva *start-up* hay otras (a veces tres o cuatro anteriores) oportunidades perdidas.

Pero el impulso emprendedor no debe detenerse. Hay que moldear políticas que favorezcan la creación de nuevas empresas y hay que formar a la gente tanto técnica como emocionalmente en el aprendizaje de lo difícil que es a veces, más en épocas de recesión, salir del valle.