

Cómo Mantener la Actitud Positiva en la Vida y en los Negocios

Los entrenadores deportivos entienden que la actitud positiva que tengan los jugadores es, probablemente, el más importante aspecto de un partido.

En las Olimpiadas de Invierno en Nueva York pusieron a prueba tres estilos de entrenamiento en diferentes grupos:

- Primer grupo: 100% entrenamiento físico.
- Segundo grupo: 50% entrenamiento físico y 50% motivación.
- Tercer grupo: 75% motivación y 25% entrenamiento físico.

Sorprendentemente, el tercer grupo obtuvo los mejores resultados y una de las conclusiones a las que llegaron fue que el éxito estuvo más ligado a la actitud adecuada que a las habilidades deportivas.

Todos los seres humanos tenemos una buena actitud cuando las cosas van bien, cuando somos estrellas de nuestros equipos y ganamos buenos partidos. Sin embargo, ¿cómo es nuestra actitud cuando nuestro equipo está perdiendo, cuando los árbitros pitan en nuestra contra, cuando los compañeros no nos pasan el balón o cuando el entrenador nos hace responsables de que el equipo pierda?

Pensemos por un momento en una empresa que se encuentra al borde de la quiebra, los planes de mercadeo no generan los resultados deseados, el personal está desmotivado y los gerentes han perdido el rumbo. En estos momentos es cuando todo depende de la actitud que tenga el personal que dirige y trabaja en la empresa para salir adelante, sobrevivir y crecer.

Pensemos en los siguientes dos países ejemplo:

1) El caso de Japón: tiene un territorio muy pequeño y el 80% es montañoso y no apto para la agricultura y la ganadería, sin embargo es una potencia económica mundial, pues su territorio es como una inmensa fábrica flotante que recibe materiales y los exporta transformados a todo el mundo.

2) El caso de Suiza: un país sin océano, pero con una de las flotas navieras más grandes. No tiene cacao pero tiene el mejor chocolate del mundo; en sus pocos kilómetros cuadrados, pastorea y cultiva solo cuatro meses al año, ya que el resto es invierno, pero tiene los productos lácteos de mejor calidad de toda Europa. Es

un país pequeño que ha vendido una imagen de seguridad, orden y trabajo que lo ha convertido en la caja fuerte del mundo.

¿Qué los hace diferentes al resto de los países del mundo? Sus habitantes con actitud positiva marcan la diferencia.

Entonces, podríamos afirmar que la actitud positiva es fundamental para el mercado que quiere mantener su liderazgo. En muchos casos, las empresas se destruyen no por una amenaza externa, sino por una actitud negativa de su personal. Muchas empresas no tienen éxito y no prosperan porque sus empleados no se apasionan con su trabajo y definitivamente los clientes prefieren estar en empresas apasionadas.

Entonces, ¿cómo podemos lograr una actitud positiva?

Algunos consejos prácticos son:

1. La actitud positiva es una decisión personal. Es nuestra elección. Debemos creer en nosotros mismos y alcanzar nuestro potencial.
2. Entendamos que en toda adversidad encontraremos algo positivo de lo cual hay que aprender. Lo que nos hiere no es la derrota, sino la actitud que adoptamos ante ella.
3. Dejemos todos los fracasos en el pasado, ya no se pueden cambiar. Hoy debemos centrarnos en superar las metas propuestas.
4. Fortalezcamos nuestra visión de la vida y trabajemos en una estrategia para convertirla en realidad. Determinemos los recursos que necesitamos para lograr las metas. Veamos oportunidades dondequiera que estemos.
5. Desarrollemos el hábito de pensar y hablar siempre en positivo, evitemos las críticas, prejuizar a las personas y justificarnos por nuestros errores.
6. Mantengámonos siempre ocupados. Una mente ociosa se convierte rápidamente en una mente negativa.
7. Comprendamos que nadie puede herirnos sin nuestro consentimiento. Evitemos guardar resentimientos y cualquier deseo de controlar a los demás. Estemos dispuestos a ver lo mejor en ellos.
8. Confiemos en que podemos ser creativos para encontrar soluciones adecuadas ante los problemas a los que nos enfrentemos.
9. Demos la bienvenida a una crítica amistosa en vez de reaccionar negativamente. Podemos aprender mucho de ella.
10. Rodeémonos de personas con actitud positiva. Se contagia.

El poder para alcanzar nuestro liderazgo en mercadeo no está en el mundo exterior, para beneficio nuestro está dentro de nosotros mismos. Desarrollemos y fortalezcamos una actitud positiva.

¿Cómo convertir tu actitud positiva en factor de éxito en tu Negocio?

Tenemos claro que el gran desafío para llevar un negocio es que este siempre sea rentable. Tener un negocio, sin embargo, presenta otro reto, y es el de mantener una actitud muy positiva siempre, aun en los momentos difíciles. Podemos contar con los mejores productos y servicios, el mejor equipo de asesores de ventas, una publicidad excelente y, sin embargo, si se vienen abajo las ventas nuestra actitud puede derrotarnos.

Muchas empresas llegan hasta el límite de irse a la quiebra sencillamente por la actitud negativa de sus líderes.

La actitud positiva es una disposición que se genera en nuestro interior para afrontar los retos que nos trazamos y de cuyo desarrollo somos responsables. Cada uno de nosotros, todos los días, cada hora, cada minuto, cada segundo, somos arquitectos de nuestra propia actitud para los negocios, especialmente de la actitud con la que nos enfrentaremos a esos momentos en los que los negocios no van bien.

¿Cómo podemos mantener siempre una actitud positiva en la empresa? Sigamos los siguientes consejos:

1) Retomemos los informes financieros de los últimos cinco años (si el negocio tiene más de ese tiempo, si no, los años y meses que tengamos disponibles) y elaboremos una investigación para reconocer cuáles son los días y meses mejores y en cuáles necesitamos concentrarnos.

Por ejemplo: Si comparamos los meses de enero desde el 2004 al 2008, revisemos si los ingresos se han mantenido igual, si es así luego revisemos las ventas día por día, por ejemplo, el lunes de cada semana, y veamos si se han mantenido constantes. Si eso es cierto podemos empezar a sacar conclusiones. Cómo es el mes de enero y en qué días tenemos que esforzarnos mucho más.

Eso nos permitirá saber la cantidad de personal que debemos tener y qué días, cuándo comprar más producto y cuándo no hacerlo. Esto hay que hacerlo mes por mes. Si nosotros sabemos cómo actuar cada día del mes y cada mes del año y nos preparamos para afrontarlo, eso mantendrá nuestra actitud positiva.

2) Si el caso es que los meses iguales reflejan ingresos diferentes, hay que estudiar las causas que propiciaron un incremento o decrecimiento de las ventas. Saber las causas nos ayudará a saber qué hacer y a tener planes de acción de emergencia. Cuando una situación aparezca de improviso, no nos tomará con los brazos cruzados. Una actitud positiva se fortalece cuando sabemos lo que tenemos que hacer siempre.

Pongamos un ejemplo extremo: ¿Qué debemos hacer frente a una calamidad nacional, un terremoto o un huracán, para mantener nuestro negocio? Tener un plan nos ayudará a que la actitud sea exitosa.

3) Con esta información debemos hacer un FODA (son las iniciales de Fortalezas - Oportunidades - Debilidades - Amenazas).

3. a) Escribamos primero una lista de todas las fortalezas que tiene nuestro negocio. Por ejemplo: ofrecemos productos de primera necesidad, tenemos el liderazgo en ventas, etcétera. Esto depende de nosotros y de lo que hacemos con nuestro negocio.

3. b) Luego elaboremos una lista de las debilidades que tiene el negocio. Un ejemplo puede ser que pagas un local muy caro. Esto también depende de nosotros y de lo que hacemos con nuestro negocio.

3. c) Continuemos luego con las oportunidades que podría tener el negocio. Un ejemplo de ello puede ser la diversificación de productos que podríamos llegar a ofrecer. Esto no depende de nosotros directamente pero podemos convertirlo en una fortaleza.

3. d) Por último, revisemos las amenazas que el negocio pueda llegar a tener con las cuales podemos llegar hasta a perderlo todo. Un ejemplo real de ello es el incremento en los precios de los productos derivados del petróleo. Esto está fuera de nuestras manos, sin embargo debemos mantenernos alerta.

4) Debemos hacer también una encuesta a nuestros clientes más frecuentes y preguntarles por qué hacen negocios con nosotros, qué les gustaría que hubiera nuevo, qué deberíamos cambiar, etcétera. Hagamos una lista de sus recomendaciones y reflexionemos sobre ellas. Posiblemente no en todo tengan la razón, pero encontraremos en sus opiniones excelentes recomendaciones.

5) Luego de tener el FODA y la encuesta a los clientes, hay que empezar a elaborar planes de acción. Si nuestro negocio tiene cosas muy buenas, lo que debemos hacer es ser creativos para fortalecerlas. Sobre las cosas que no están caminando bien y debemos hacer algo, debemos ser innovadores.

El éxito siempre estará en la decisión que tomemos sobre nuestra actitud. Recordemos que cada uno de nosotros, todos los días, cada hora, cada minuto, cada segundo, somos arquitectos de nuestra propia actitud para los negocios.