

# CARTA A PACO, QUE SE HA QUEDADO SIN TRABAJO

---

ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor  
y Know Square S.L.

Querido amigo Paco:

De acuerdo con tus deseos, aquí te pongo en algún orden los puntos que tratamos en nuestra conversación de forma simplificada y clara:

1.- En la vida todo, absolutamente todo, tiene aspectos positivos y negativos: un éxito, un fracaso, un amigo, un enemigo, un jefe, un colaborador, un Cliente, un buen trabajo, uno malo, todo. De ahí se desprende la necesidad de ser incansablemente positivo. Es con lo único que se puede hacer algo. Este mismo escrito tiene, seguro, muchos aspectos negativos, pero con ninguno de ellos se puede construir nada. Sólo con lo que tenga de positivo, que también lo tendrá.

2.- Como te indiqué, no me vuelvas a decir, Paco, que no hay posibilidades o que las cosas están mal. Siempre que analizo una empresa, en mi trabajo de consultor, su situación es peor de lo que uno pensaba. Ni el servicio es tan genial como te dicen, ni los productos de tanta calidad, ni los altos directivos tan líderes como te aseguran. Los problemas de coordinación y productividad con que te encuentras en mantenimiento, en servicio post-venta, en el departamento de precios o logística por decir algunos, son tremendos y muchas veces crónicos. En el último equipo directivo con el que estuve trabajando, aparentemente triunfador, después de 4 horas de diálogo, me confesó su Director General en un aparte que llevan perdiendo dinero los tres últimos años y que la situación “no es tan brillante como parece”. No me dijo que fuera casi desesperada, que es lo que probablemente era.

Casi tengo el atrevimiento de decirte, Paco, que existe una buena oportunidad en casi cualquier sitio que vayas. Pero tienes que trabajarla para convertirla en una oportunidad para ti.

Sobre todo, no digas que “buscas trabajo” porque al que se lo digas le creas un problema. Tienes que aportar una solución, para que el que te escuche vea una oportunidad.

3.- Primero tienes que pensar para elaborar una estrategia y segundo tienes que trabajar para ejecutarla con imaginación y atrevimiento. Las dos cosas a la vez. Para lo cual precisas información.

Tienes que establecer una red de contactos de alta calidad personal y profesional utilizando todos los recursos que tengas habidos y por haber. Deberás cuidarla mucho e ir extendiéndola poco a poco. Establecerás entrevistas que prepararás previamente, buscando luego el hablar cara a cara con todos y cada uno de ellos. Precisamente lo más valioso de todo es el contacto sereno y tranquilo con cada uno de ellos. Por supuesto que al principio, cualquiera de ellos, te indicará que no necesitará nada y te comunicarán que lo tienen todo genialmente controlado. Mientras te digan eso, no están siendo sinceros contigo, y en una buena mayoría de casos no llegarán a abrirse. Pero aquí reside la clave de la cuestión. Te tienes que convertir en alguien experto en manejar con confianza este tipo de situaciones para dialogar e inspirar a los demás logrando que se abran. Por supuesto, es preferible que tengas 10 encuentros buenos y en profundidad que te llevarán tiempo preparar que 30 contactos superficiales.

4.- Actúa como si todo fuera genial. Irrumpe sin miedo en el mercado. No te quedes en tu casa ni se te ocurra atarte a la pata de la silla. Sería el comienzo del fin. Cuida tu aspecto, sin permitirte el lujo de dejarte arrastrar por los acontecimientos. Madruga, haz ejercicio físico, y mantén una apariencia impecable. Quizá el aspecto a cuidar más importante es una sonrisa sincera y contagiosa.

Pero más importante es todavía cuidar tu aspecto psicológico. Jamás, jamás hables en plan llorón ni te compadezcas de ti mismo, porque la gente huirá de ti y desde luego nadie se compadecerá. Tienes que actuar como un buen vendedor, al que le han dicho 20 veces seguidas que no y a la entrevista nº 21 va con un aire de triunfador que se percibe visiblemente en su porte y en su gesto como si fuera la 1ª. El mal vendedor cuando le han dicho 20 veces que no, cree que le rechazan personalmente a él. Prohíbete el decir nada negativo de ti mismo (por ejemplo en este caso “soy un mal vendedor”). Y ni siquiera tú estando solo lo pienses. Para ti, Paco, ese autodomínio es crítico.

5.- Tienes que trabajar para conocerte bien a ti mismo. Quien lo logra comete muy pocos errores. Si tú, Paco, dieras aquí un avance importante, saldrías en seguida de la situación.

Por ejemplo, Paco, ¿qué haces mejor: tener una idea, desarrollarla, enriquecerla, aplicarla o convertirla en un negocio? Son cinco competencias distintas y más vale que tengas claro en cuál eres bueno y en cuál no. La gente se suele conocer muy poco a sí misma.

Hace poco estuve con el Director General de una pequeña empresa que está fracasando. Me impresionó su alto nivel de conocimientos. Pero resulta que es introvertido, piensa muy racionalmente, decide muy intuitivamente, planifica todo y tiene valores arraigados. Estoy diciendo que tiene unas magníficas cualidades para ser un gran especialista, pero no para ser un DG aunque haya estudiado con brillantez dos MBA. Fracasa porque ignora que se empeña en ser algo que no va con su natural. Es difícil conocerse a sí mismo, y esto que acabo de exponerte, Paco, no es lo más importante de conocer.

6.- Yo sé Paco que tú eres inteligente y dominas altas tecnologías. Pero el tener los conocimientos o la inteligencia de Einstein pueden servir de muy poco. La clave del éxito en un 90% depende de las relaciones humanas. En la medida que las tengas, o que las desarrolles, incluso de forma cordialmente atrevida, te asegura el éxito.

7.- Como sabes, Paco, uno de los mayores cánceres que mantienen el fracaso es pensar “yo soy así”. Si ése fuera el caso es hora de empezar a dejar de serlo.

Me gustan mucho los pimientos rojos al horno. Recuerdo que mi hija pequeña de 5 añitos los odiaba. Un día le dije “si quieres que vayamos al circo te tienes que comer un platito pequeño de pimientos rojos al horno relamiéndote de gusto y diciendo convencida: “pero que buenos están”. No sólo la llevé al circo, sino que después creo que, como a mí, le acabaron estando exquisitos.

8.- Los tres libros que te aconsejaría para trabajar: no sólo para leer, son:

- “El hombre en busca de sentido” de Víctor Frankl, médico psiquiatra austríaco judío que sobrevivió a los campos de concentración alemanes donde fue ejecutada toda su familia. Es un libro precioso, esperanzador y optimista. Un directivo en paro difícilmente puede estar tan mal como en un campo de concentración, y lo mismo que allí, tiene que darle a su vida un sentido.

- “Como ganar amigos e influir sobre las personas” de Dale Carnegie. Quizá después de la Biblia sea el libro más conocido en todos los idiomas.

- “Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva” de Stephen R. Covey.

9.- Un problema es más fácil convertirlo en una oportunidad que hacerlo desaparecer. Me he encontrado en mi vida varios directivos que se quedaron sin trabajo. Sinceramente no sé cuantos. A veces, no sé por qué, recuerdo a uno al que no supe ayudar; la última vez que le vi estaba sin afeitarse, descuidado y oliendo a alcohol. No volví a saber de él.

Pero el problema, aunque yo pueda parecer duro, no está en el entorno externo sino interno. No puede permitirse uno sentirse un “don nadie”. Y eso no sólo los que se han quedado sin trabajo, sino todos. Tenemos que hacer frente a un desafío. Hay que dar una respuesta. Esto exige una autosuperación propia; superarse a sí mismo. ¿Sabes, Paco, lo que me dijeron muchos, no sé cuantos, de los directivos que se quedaron sin trabajo y abordaron positivamente la situación? ¡Me tenía que haber ido antes!

© Josemari Cardona Labarga

© Know Square S.L.