

## El deporte y la empresa

¿Se han fijado en las enormes coincidencias que existen entre la práctica del deporte profesional y la vida empresarial?

Se puede observar y “deducir” que la gente se mueve y actúa en la competición deportiva de la misma forma que lo hace en su vida normal, por lo que aquel que va “sobrado” o está demasiado “credito” también conocido como **chupón**, en la empresa no delega y es **muy individualista**; de la misma forma, el que es muy **fantasioso**, pero poco efectivo, reproduce sus filigranas con escasa concreción cuando debe tomar decisiones; el **marrullero**, lo es también en el trabajo en equipo, y en cambio el **buen colaborador** siempre reparte juego para los demás, **colabora, aporta valor y mejora el trabajo de todos**.

Y si no les queda claro repasen los videos de la selección española de baloncesto para observar como ha trabajado. Consecuencia: campeona del mundo.

Los que nos dedicamos a observar a los demás con la finalidad de colaborar al descubrimiento de sus propias competencias para tratar de mejorarlas por la vía de la formación, acostumbramos a tener en cuenta la forma de vida, el entorno y su comportamiento en general, porque todo ello tiene relación con su forma de actuar profesional.

Por ejemplo, si hablamos de valores (de esos que sólo hace falta que se practiquen, estilo asertividad, empatía, perseverancia, confianza en uno mismo, etc), tenemos muy claro que la forma en que éstos se manifiestan, no es otra que a través de la conducta, por tanto, es fácil adivinar (no es más que deducir si se ha observado correctamente y para eso está la comunicación no verbal) si un líder realmente dirige con valores o se escuda en ellos para manipular a su gente. Basta con observar atentamente.

Y si nos referimos a emociones, ya es hora de afirmar y apostar a que el triunfo tiene mucho o todo que ver con la habilidad para racionalizar y provocar emociones en los demás. Para entendernos mejor, siempre será más fácil trabajar o compartir con personas capaces de ponerse en nuestro lugar, ya que no es posible comprometerse con algo o alguien que no interesa o en quien no se cree. Y todo esto puede y “debe” aprenderse.

Se puede observar a muchos ejecutivos en los aeropuertos devorar 2 y 3 libros de autoayuda, como si allí existiera la panacea del bien hacer, pero a lo mejor, deberíamos ser algo más realistas. Ninguna empresa, ningún ser humano se hacen a golpe de manual, los modelos de otros casi nunca son imitables porque como decía Ortega y Gasset, cada uno somos nosotros mismos y nuestras circunstancias. Algunos libros, los muy buenos, llegan a motivar para aprender después practicando.

Estas observaciones me hacen ultimar algunas conclusiones a vuela pluma.

**Primera.** Trabajar con gente es necesario, por tanto, mejor que sean personas con la que nos llevemos bien.

**Segunda.** En cada equipo, uno sabe hacer bien algunas cosas, pero no todas, por tanto lo natural y más eficiente consiste en que cada cual se ocupe de hacer bien lo que sabe hacer.

**Tercera.** No obsesionarse con los liderazgos porque la mayoría no quiere mandar, prefiere obedecer, por tanto repartamos los roles no por lo que saben, ni siquiera por lo que saben hacer, sino por lo que están dispuestos a aprender. Hay que buscar gente flexible y adaptable.

**Cuarta.** Sepamos rodearnos de buenos profesionales, y si son mejores como personas, miel sobre hojuelas.

**Formación Ventas**