

CÓMO AUTOMOTIVARSE por Antonio Valls

En una correduría, se dan dos motivos de desmotivación profesional, desgana y desestímulo, que si no estamos atentos y se les presta atención, pueden entorpecer seriamente nuestra capacidad para obtener resultados, y ensombrear nuestra calidad de vida laboral. Estos son: las negativas de nuestros clientes potenciales y la soledad en la dirección del negocio.

Todos los vendedores saben que vender consiste en ser capaz de aceptar muchos "no" para eventualmente lograr un "sí", y la correduría de seguros no es una excepción: el mercado es competido, y conseguir un nuevo cliente difícil. Y no obstante pocas cosas más pueden hacerse para conseguir un mayor volumen de negocio, que intentar captar nuevos clientes... encajando muchos "no"... Pero a veces, ¡¡como cuesta digerir estos "no"!! Qué difícil se nos hace seguir poniendo buena cara, para lanzar las redes una vez más, y otra, y otra.... y aun otra.... para ver si pescamos un cliente más...

EL VENDEDOR AUTOMOTIVADO

Muchas veces nos hemos preguntado: ¿Qué es lo que hace que tal o cual vendedor esté siempre tan plétórico de energía y buena disposición hacia su trabajo? La respuesta suele ser casi siempre la misma: se pone metas. Intenta superar continuamente sus propias metas. Nunca está del todo satisfecho con los resultados que consigue; siempre piensa que puede hacerlo mejor. Si consigue 10 entrevistas de cada 100 llamadas telefónicas, diseña y pone en práctica nuevos métodos para superar esta marca. Si hace una venta por cada diez clientes entrevistados, no se detiene hasta que no ha conseguido hacer dos.

En todos los campos del hacer humano la persona auto motivada tiene un rasgo fundamental: no exige nada de los demás ni del mundo en general, pero se exige mucho a sí misma. La excelencia es su divisa... porque sabe que no es posible destacar haciendo las mismas cosas siempre, o de la misma forma en que las hacen los demás.

Y... ¿Qué decir de la toma de decisiones, propia de la gestión de una correduría? Sabemos que necesitamos definirnos porque la acción no puede detenerse y la competencia merodea constantemente a nuestro alrededor; pero ¿Cómo saber si el rumbo escogido es el mejor? ¿A quién consultar? ¿Con quién comentar nuestras ideas? Miramos a nuestro alrededor,... y no hay nadie. Hay personas, sí;... pero ninguna parece constituir un interlocutor válido para poder dirimir las importantes cuestiones que nos abruman. Con estas personas podemos hablar de otras cosas; pero no de las decisiones estratégicas indelegables que tiene que asumir el jefe máximo de un negocio de mediación...

La respuesta a estos problemas de decaimiento y desánimo solo es una: la **AUTOMOTIVACIÓN**. ¿Cómo auto motivarse?

Las claves de la auto motivación son dos: posponer la recompensa, y equilibrar los retos con las habilidades.

POSTPONER LA RECOMPENSA

En la vida en general y muy concretamente en nuestra vida profesional, pocas cosas hay más nocivas que la búsqueda constante de la "gratificación instantánea". Observemos a un niño: todo lo quiere para "ya",... ahora..., en este mismo instante; y esta actitud, no le permite conseguir ningún logro significativo. La vida del niño está llena de intentos inacabados de realizar una gran multitud de tareas de la más diversa índole. Pero por ello mismo su inseguridad es mayor, y su autoestima poca y muy dependiente del cariño de sus progenitores, o por lo menos más que de su capacidad real para conseguir resultados de cierta envergadura.

La madurez, en cambio, se caracteriza por la habilidad de auto controlarse, y de encaminar nuestras acciones en forma persistente y metódica hacia un objetivo preestablecido. Y la habilidad de posponer la satisfacción momentánea en aras a una recompensa mayor en el futuro, asegura la obtención de mayores resultados a largo plazo; pero ¿Es este un camino más motivador?

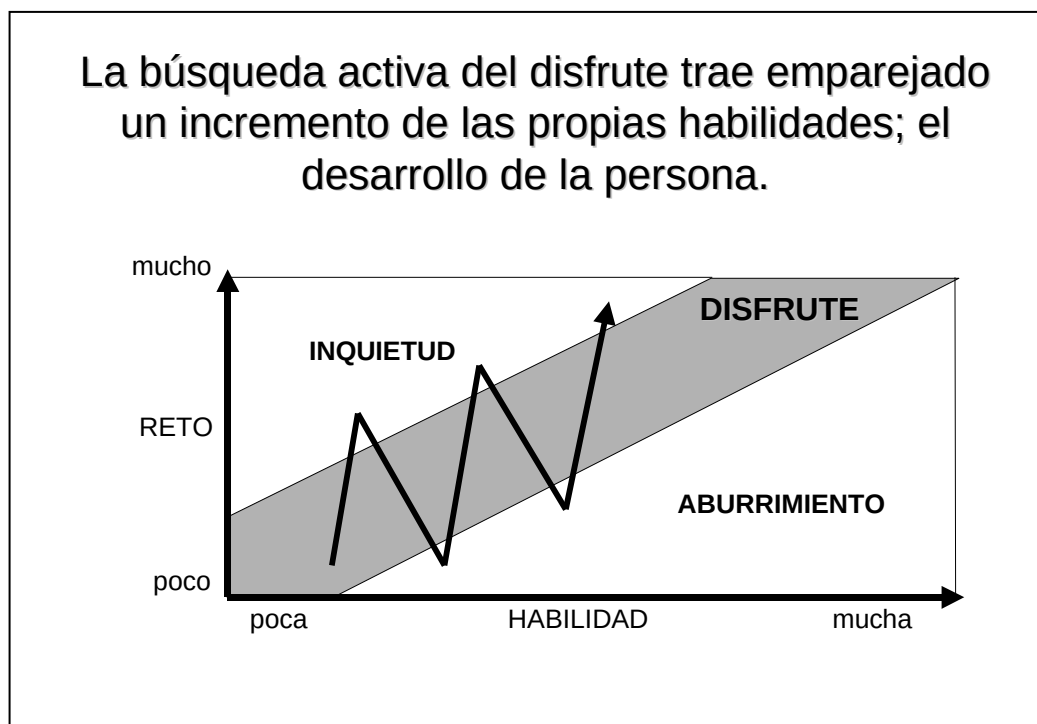
Habrá quien dirá que si... y también quien dirá que no... Pero esta línea de conducta refuerza la bondad de nuestros objetivos y propósitos profesionales, aumenta nuestro compromiso e implicación personal hacia nuestro trabajo, y eventualmente nos hace más seguros y conformes con nosotros mismos y con nuestra manera de actuar, porque pasamos la prueba de la realidad práctica: logramos cosas. Y el logro, según diversos estudios e investigaciones, es el motivador más poderoso que existe.

EQUILIBRAR LOS RETOS CON LAS HABILIDADES

Para obtener un sentido de propósito en nuestra tarea, primero hay que decidir hacia donde queremos ir. Para ello es conveniente averiguar antes con claridad donde estamos, y con que contamos para el viaje. De este modo, luego podremos establecer metas que nos sea factible lograr. Metas estimulantes, ni muy fáciles ni muy difíciles de conseguir, que son las que producen satisfacciones.

El sentido común nos dice que la ejecución de una tarea nos hará sentir incomodidad, inquietud y tal vez hasta ansiedad, si el desafío que nos plantea es superior a nuestra habilidad y destreza para ejecutarla; o nos resultará aburrida y soporífera, si el reto que exige es menor que nuestra habilidad.

A través de este razonamiento Csikszentmihalyi (1997) llega a establecer por la vía de una amplísima investigación empírica, un "canal de flujo" o de disfrute, que se presenta siempre que nuestro grado de habilidad en hacer algo está a la altura del desafío que este algo presenta. Esta actividad se vuelve gratificante porque aunque difícil, obtenemos la satisfacción de lograr resultados. Gráficamente dicho canal queda representado como puede verse en la figura anexa.



Sin embargo la satisfacción no es duradera logrando siempre el mismo nivel de resultados. Después de un tiempo de ejecutar repetidamente una actividad que presenta el mismo grado

de desafío, sobreviene de nuevo el aburrimiento porque vamos sobrados de habilidad. Entonces necesitamos rediseñar nuestro trabajo de manera que permita afrontar un nivel de desafío mayor, que a su vez pone a prueba nuestras habilidades que de este modo se desarrollan hasta que llegamos de nuevo a una fase de aburrimiento. La dinámica de este proceso está en la base de la posibilidad de crecer profesionalmente.

Es obvio sin embargo que para que pueda tener lugar esta espiral de crecimiento y disfrute, tienen que darse otras condiciones ligadas a nuestro carácter, de sintonía personal con la actividad profesional que llevamos a cabo, y con la personalidad, valores e intereses de cada uno.