

COMPETITIVIDAD

...aplicada a la gestión directiva



...por donde empezamos?

resulta curioso, hoy en día cuando hablamos de competitividad, todos parecen tener las respuestas más claras y lógicas frente a este planteamiento. De hecho, todos sin lugar a dudas creemos firmemente que “somos competitivos” ... pero, ¿es eso cierto?



...soy competitivo?

muchas veces, nos auto complacemos pensando que el ser competitivo se mide por la cantidad de horas que paso en mi despacho, o la cantidad de trabajo que soy capaz de acumular en mi escritorio, O EN EL DE LOS DEMAS (mi jefe es muy competitivo, por ejemplo, jejeje)



...y si piensas o actúas así

LOSER



ES LO QUE ERES

(tu di lo que quieras, la verdad es esta)

...quieres ser competitivo?

esto es algo que siempre pregunto, porque al margen de “sonar bien” y ser una “etiqueta” de la cual presumir (p.e. “soy el más competitivo de mi sector”), el ser competitivo nos traerá más cambios y situaciones que nunca antes nos habíamos planteado, o a lo mejor, modifica nuestro ritmo de vida para siempre.



...veamos, según la RAE

Competitividad.

1. f. Capacidad de competir.
2. f. Rivalidad para la consecución de un fin.



Gestión.

(Del lat. *gestiō*, -ōnis).

1. f. Acción y efecto de gestionar.
2. f. Acción y efecto de administrar.

¿donde estoy?

¿dónde quiero estar?

¿con que recursos cuento?

¿contra quien compito?



¿tengo algún valor diferencial?

¿me viene bien el segundo lugar, el tercero?

¿hasta cuando me conformaré?

¿soy mediocre, o solo lo parezco?



...cuando se compite



NO TODOS GANAN

(te puedes consolar, pero no todos ganan)

...y mi empresa?

en la actualidad, con los últimos cambios económicos a nivel mundial, el ser competitivo como profesional es casi una exigencia, ahora bien, ¿de la suma de muchos profesionales competitivos, se obtiene una empresa competitiva?... ¿es posible?



...constelación o estrellas solitarias?

La diferencia entre una organización competitiva y otra que no lo es, es por lo general, el espíritu de equipo...



...muchas veces, con menos recursos pero mejor actitud, se consiguen verdaderos imposibles y la tan ansiada diferenciación.

...una palabra clave

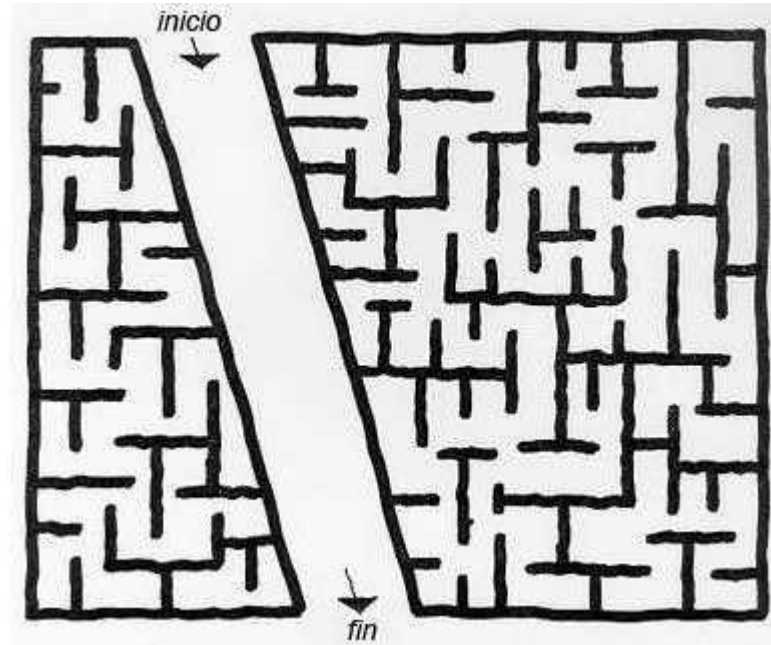


DIFERENCIARSE

(ósea, u have to be different, u know?)

...por donde empiezo?

He aquí la pregunta del millón, si hasta aquí tenemos claros los conceptos, si sabemos que es ser y no ser competitivos, si estamos dispuestos, o si de hecho ya trabajamos en equipo (esto no es suficiente) y no hemos conseguido ser “líderes del sector”... ¿Qué falla?... ¿Qué falta?... ¿Qué hago mal?



...principio básico y primordial



SI QUIERES ESTAR EN LA PRIMERA FILA, DEBES SENTARTE EN LA PRIMERA FILA

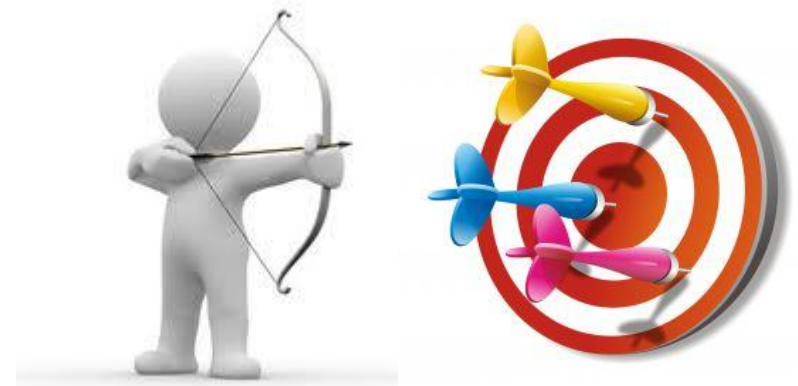
...primer punto

Lo primero que se debe tener en cuenta en este tipo de situaciones, es que “no podemos llegar a sitios diferentes, haciendo el mismo camino que el resto”. Debemos derribar complejos y romper con nuestros paradigmas... “quitarnos la corbata” y remangarnos...



...segundo punto

el soñar despierto no es una opción cuando se trata de ser competitivo y menos cuando hablamos de “reventar” a la competencia; deberías, siempre, trazarte objetivos a corto, medio y largo plazo... **y cumplirlos.**



...tercer punto

Debes tener en cuenta que si no cumples con tus objetivos, es un problema casualmente tuyo... las excusas no valen, no sirven, no aportan valor... así que “CERO EXCUSAS”... Sino cumples con tus objetivos, el HECHO es que no has cumplido... las excusas son para los perdedores.



...cuarto punto

Aunque sea nuestra primera intención, aunque el paradigma social en el que hemos desarrollado nuestra vida nos diga lo contrario... no es un delito el que tus empleados o tu equipo sean superiores a ti, todo lo contrario... “rodéate solo de los mejores”



Conclusión

Ser competitivo es un objetivo que hoy en día **TODOS** los ejecutivos debemos tener como prioridad. Ahora bien, debemos también tener claro que no se consigue con tronar los dedos y deseárselo... aunque también es verdad que no suele ser tan difícil cuando **REALMENTE** queremos conseguirlo.

Si no lo consigues, no te preocupes, lo único que puede ocurrir es que tu competencia te rebase y termine por desaparecerte del mercado, o quizás, con un poco de suerte solo te condenes a estar en el grupo de “los mediocres”... lo cual por otro lado, si no cambias o no te enfocas en ser competitivo, es probable que sea el grupo en el que merezcas estar.

Muchas gracias!!

Ha sido un placer estar aquí con todos vosotros