



El Faro

* Por David Martínez

Para tener una gran carrera, establézcase usted mismo como un solucionador de problemas

**EN ESTA
EMPRESA**

somos **POSITIVOS**

los problemas

son retos, no

OBSTACULOS

Compartimos los

★ **TRIUNFOS** ★

TRABAJAMOS EN

EQUIPO

Amamos lo que

HACEMOS

SOMOS PROACTIVOS

Nos ponemos en

TÚ LUGAR

Sea ^{proactivo.}

Infelizmente no se tiene una clase sobre esto en la universidad, así que cuando la mayoría de las personas salen al mundo laboral, no conocen la

magnitud de presentarse frente a su gerente o superior con un problema para el que aún no tienen al menos tres soluciones.

El mejor resultado de ser orientado a soluciones, es la autonomía, independencia y credibilidad ganada, antesala de la toma de decisiones. Como lo mencionó el 44° Presidente de los Estados Unidos:

“El cambio no vendrá si esperamos a otra persona o en otro momento. Somos lo que hemos estado esperando. Somos el cambio que buscamos” B. Obama.

La obtención del éxito, aumenta exponencialmente al establecernos como un solucionador en lugar de un proveedor de problemas.

1 Entrega soluciones
A menudo nos damos palmaditas en la espalda cuando encontramos problemas. Falsamente vemos el acto como importante. Es natural hacer esto, estamos programados a considerar eso como eficiente capacidad analítica. Nos decimos a nosotros mismos que estamos tratando de mejorar las cosas.

2 Evita hablar de lo imposible (habla acerca de lo posible)
Es sumamente desgastante descargar los problemas y quejas sobre los demás. Si bien es cierto, a todos nos sucede, es importante realizar ejercicios de conciencia y separar frustraciones con detalles técnicos ordinarios.

“Si no eres terco, te rendirás a los experimentos demasiado pronto.

Y si no eres flexible, golpearás tu cabeza contra la pared y no verás una solución diferente a un problema que estás tratando de resolver”. – J. Bezos.

3 Evita perder la confianza del oyente
No es profesional informar en reuniones ante clientes, proveedores, líderes de equipo o quien sea, las actualizaciones del proyecto en turno discutiendo sus dificultades y culpando los procesos de la organización, mucho menos involucrando temas y problemas personales.

4 Gana la confianza del oyente
El escenario idóneo deberá resumir la situación y adelantar las soluciones que están por implementarse. Esto respaldado por trabajo, preparación y preguntas inteligentes que, de ser

necesario, permitirán modificar el plan original y seguir avanzando. Habiendo expuesto esta visión, centra la discusión sobre las posibles soluciones. Comienza las conversaciones con un fin en mente, ya que, cuando podemos ver opciones de solución, se facilita el camino hacia los resultados, es decir, el enfoque está mejor orientado. La actitud segura y basada en soluciones, mejorará nuestra credibilidad ante colegas, clientes y líderes. Pasemos más tiempo discutiendo posibles soluciones que problemas.

* David Martínez
RMR Innovación Disruptiva
david@rmr.mx

