

Te aman, te odian o no les importas

By Fernando Del Vecchio

Enfoca tus decisiones hacia quienes te valoran y están dispuestos a que les aportes valor.

Un tercio de los clientes te ama (o ama lo que haces); un tercio, te odia (u odia lo que haces); al último tercio, no le importas (o es indiferente respecto a lo que haces). ¿A qué tercio dirigirás tus esfuerzos?

Somos aquello a lo que dedicamos energía, tiempo y dinero. Aquello que podemos controlar, es nuestro problema. Aquello que no controlamos, no lo es. Las personas enfocadas, trabajan en lo que pueden controlar; es decir, para el primer tercio de los clientes: los que te aman.

Las personas desenfocadas, sin metas ni propósito, orientan su energía, su tiempo y su dinero al segundo tercio, con la intención de que los dejen de odiar, y al tercer tercio, con la intención de que abandonen su indiferencia.

Cuando nos enfocamos en lo que podemos controlar, y respondemos a las inquietudes de quienes nos aman, generamos valor. En ocasiones, nuestra propuesta de valor orientada al primer tercio del público genera una respuesta en forma de recompensa económica. Es decir, rentabilidad positiva de nuestro negocio.

Cuando nos enfocamos en lo que podemos controlar, y respondemos a las inquietudes de quienes son indiferentes, desperdiciamos nuestra energía, nuestro tiempo y nuestro dinero. Es posible que dejen de ser indiferentes, ¿pero a qué precio?

Cuando nos enfocamos en lo que podemos controlar, y respondemos a las inquietudes de quienes nos odian, generamos su rechazo. No solamente desperdiciamos nuestra energía, nuestro tiempo y nuestro dinero, sino que, además, podemos llegar a tener que responder a su rechazo, desperdiciando más energía, más tiempo y más dinero.

Respecto al tercio al que no le importas

Al Gobierno no le importas. Hay solamente un momento en el cual eres importante: el momento en el que decides tu voto. Nunca más. Utilizar tu energía, tu tiempo y tu dinero en lo que el Gobierno hace o deja de hacer es inútil. Al gobierno no le importas, y no tienes capacidad de controlar o torcer la voluntad de quienes forman parte del mismo.

Mi experiencia: en ocasiones, he presentado propuestas de trabajo a un público al que mi trabajo no le importa. Me he dado cuenta a partir de su falta de respuesta o de su indiferencia. No desperdicio más mi tiempo en ellos. Y también he tenido clientes a los cuales

parecía no importarles el trabajo que realizábamos en conjunto. En ese caso, cumplí con mi promesa hasta donde se me permitió.

Respecto al tercio que te odia

Hay personas que, no importa lo que hagas, siempre te criticarán. O estarán en contra de tus acciones, tus opiniones y tus decisiones. Como no tienes control sobre sus opiniones, decisiones y acciones, es inútil utilizar tu energía, tiempo y dinero para intentar modificar su forma de evaluar lo que haces.

Mi experiencia: cuando recibo mensajes de parte de ese tercio, los ignoro.

Respecto al tercio que te ama

Hay personas que siguen tu trabajo y les encanta lo que haces, tu propuesta, y el valor que les ofreces. Pero presta mucha atención, porque si utilizas tu energía, tiempo y dinero en los otros tercios y desatendes este, podrías perder su atención, comprensión y amor. Destina tu energía, tiempo y dinero únicamente a aquello que puedes controlar, orientado a este único tercio de público. Sigue trabajando y ofreciendo un valor extraordinario para este único tercio. Cumple tus promesas y tu marca personal cotizará siempre en alza.

Mi experiencia: he tenido clientes que aman el trabajo que hacemos en conjunto. He tenido clientes con los cuales amo trabajar. La relación que se genera y los resultados que se obtienen son un ejemplo de lo que habitualmente se entiende como sinergia, donde uno más uno es siempre más que dos. Afortunadamente, esto me sucede muy a menudo.

Nunca ha sucedido que algo o alguien obtenga aprobación de estos tres tercios. No ha sucedido en propuestas políticas, no ha sucedido en propuestas comerciales, no ha sucedido en propuestas personales. Ni siquiera los políticos con mayor aprobación popular en la historia hay tenido un índice de aprobación del 100%. Ni siquiera las empresas más valiosas del mundo tienen un 100% de participación de mercado. Ni siquiera los hombres o las mujeres más deseadas del mundo tienen un 100% de aceptación.

Entonces, no dediques tu energía, tu tiempo y tu dinero en aquellos que no forman parte del tercio que te aprueba, valora y ama. Presta atención únicamente al primer tercio. Deja de prestar atención a los otros dos tercios. Verás resultados distintos, como toda persona que toma decisiones diferentes, para lograr efectos diferentes.

Published on 18/12/2017



ISSN 1851-5606

<https://foroalfa.org/articulos/te-aman-te-odian-o-no-les-importas>

