

Pokemones en la empresa

¿Cuántas veces dedicamos tiempo a “cazar” fantasmas en la empresa, que solo vemos nosotros pero no están, y no descansamos hasta encontrarlos y eliminarlos?



Por Lic. Néstor Rabinovich
Consultor en ventas, marketing
y creatividad
www.rabinovichasesor.com.ar

Hace ya unos cuantos años, me tocó, como padre, “invertir” en la compra de álbumes de figuritas y muñequitos llamados amablemente “pokemones”. Fueron furor. Varias colecciones inundaron el hogar. Hoy todavía conservamos algunas de esas reliquias.

Volvieron los pokemones. Ahora en una búsqueda virtual. “¡A cazar pokemones con los celulares!” es la llamada de hoy. A perseguirlos por donde el radar los identifique. A encontrar esos personajes virtuales. Personajes que no están a la vista, que no los podemos tocar ni oler y, sin embargo, a merced de dispositivos con los que nos comunicamos, podemos verlos. Esto puede ser una interesante metáfora para los negocios.

¿Cuántas veces dedicamos tiempo a “cazar” fantasmas en la empresa que solo vemos nosotros, pero no están y no descansamos hasta encontrarlos y eliminarlos? ¿Cuántas veces nos ocupamos de resolver cosas y atacar personas, o clientes, que suponemos causantes de todos los dramas de la empresa? En diversas ocasiones, encontramos que se descubren problemas y suponemos que, con su eliminación, llegaremos al paraíso. Con lo cual se procede a la eliminación de ese problema. Y de pronto... ¡subsiste bajo otro ropaje! Pokemones en la empresa: un juego involuntario, pero creciente.

» Pokemones empleados: personal, muchas veces con talento, que perseguimos, en ocasiones, por

tener opiniones que no coinciden con las nuestras, con lo cual anulamos su capacidad e iniciativa, vitales para el negocio.

- » Pokemones clientes: de pronto, casi de la nada, nos enneguecemos con algunos clientes. Relevantes hasta hace poco, los declaramos incompatibles. Los ahogamos, disparamos contra ellos. Cuando se molestan, nos dejan de comprar, entonces no entendemos lo que pasó. Es usual en tiempos de crisis, que ya son lo cotidiano. Cambiar reglas de juego, querer atrapar clientes que de pronto consideramos problemáticos. La competencia, reconfortada.
- » Pokemones problemas: casi sin darnos cuenta, un día decidimos cuáles son los problemas que nos acucian. Y vamos tras ellos. Y perseguimos problemas que son pequeñeces al lado de los verdaderos. Pero nos damos por satisfechos: hemos hallado “él problema”, dueño de nuestros males.
- » Pokemones familiares: esta cacería es sencilla. Siempre se encuentra el o los “familiares”, responsables de las dificultades. Se encuentra a los causantes, y casi que se los somete a juicios sumarios virtuales, creyendo que a partir de ahí, el camino será una llanura al progreso.

Sugerencia: ¿Y si en vez de cazar los pokemones en la empresa, cada uno, de modo individual y en conjunto, busca las mejores soluciones, haciéndose cargo de responsabilidades? ¿Y si dejamos de buscar grandes culpables que, al atraparlos, no redundarán en nada demasiado provechoso? La empresa, agradecida. ■