

Eleva tu brillo y autoridad profesional.

Y evita un error muy común que puede sepultar tu imagen profesional en las profundidades del océano (aunque seas muy trabajador y buena persona).

PATRICIA JOSÉ

© 2024 www.patriciajose.com

Derechos reservados 2024.

Esta guía es propiedad de Patricia José, aunque se permite su distribución siempre que esta no implique un rendimiento económico y no se altere ni su texto ni su formato.

Si quieres ponerte en contacto con Patricia José, puedes hacerlo a través del mail patricia@patriciajose.com o desde la web www.patriciajose.com.

Una cosa imprescindible.

Solo conozco una forma de tener éxito profesional, disfrutar de buenas relaciones y avanzar en la vida: **ser considerado una persona de alto valor.**

Obviamente, el primer paso para ser considerado una persona de alto valor, es SER una persona de alto valor. Es muy difícil tener un éxito duradero si no aportas un valor real a tu entorno.

Pero también es muy difícil alcanzar el éxito si eres una persona de alto valor, pero no eres percibido como tal. Si tu entorno se siente afortunado de conocerte, trabajar contigo y hacer negocios contigo, todo te fluirá mucho mejor.

Generar este impacto es lo que marca la diferencia entre pasarte el día discutiendo para que te hagan caso, o caminar sobre las aguas mientras todo fluye.

¿Y cómo se logra ese impacto profesionalmente?
Desarrollando una gran autoridad profesional.

A lo largo de tu vida habrás visto dos formas de tener autoridad profesional:

La primera es a través de la fuerza: esas personas que se enfadan para que hagas lo que dicen, esos jefes autoritarios que amenazan con despidos, los que gritan, protestan,

dramatizan... Esta forma de ganar autoridad no es real: la gente les obedece por miedo, agotamiento o aburrimiento.

La segunda forma de tener autoridad profesional es a través de la confianza y esto solo se logra cuando eres percibido como una persona de alto valor: de tal manera que te respetan y hacen lo que pides porque confían en tu criterio. Este es el primer paso para el éxito.

Fíjate en esta enorme diferencia:

Opción 1

Que te hagan caso por miedo, agotamiento o aburrimiento.

Opción 2

Que te hagan caso porque confían en tu criterio.

Si quieres tener un éxito real, tienes que estar en el segundo grupo. Por eso, debes tener claro cómo aportar un valor real.

Para ser percibido como una persona de alto valor no necesitas ascender, tener estudios, un MBA, ni ser el jefe de nada. De hecho, podrías ser el becario y aun así, ser percibido como una persona de altísimo valor.

Tampoco tiene nada que ver con tu profesión. Puedes ser ingeniero de la NASA, camarero, abogado, barrendero... y ser percibido como una persona de alto valor en tu entorno.

Las personas de alto valor son aquellas que identifican cómo hacer muy bien su trabajo. Y lo hacen de la manera fácil y agradable para los demás, sin crear problemas innecesarios.

Esto te parecerá obvio, sin embargo, **al ser humano nos encanta crear problemas innecesarios**: mira bien y verás cómo la gente se inventa problemas para resolverlos y así sentirse útiles, también sobre-complican las cosas para sentir que trabajan mucho.

Otros generan discusiones para sentirse importantes. Otros crean dramas porque necesitan ser el centro de atención.

Observa a tu alrededor y descubrirás la cantidad de personas que hacen esto. Esta actitud dinamita nuestra imagen de liderazgo y autoridad, y **si no lo controlamos es algo que nos puede pasar a todos porque es una tendencia natural del ser humano.**

Observa este fenómeno con atención y desarrolla la capacidad de observarte a ti mismo para asegurarte que no cometes ninguno de estos errores.

Fíjate en esta pequeña historia...

En una ocasión, trabajé con una gran profesional que tenía una forma de hablar que sonaba brusca y dictatorial. Aunque no fuera su intención, daba la impresión de que daba órdenes a todo el mundo. Esto le generaba muchos problemas: no era consciente de que su forma de comunicar hacía que tanto colegas como clientes, se sintieran mal y se pusieran a la defensiva. Al darse cuenta, lo dominó con

pequeños matices: una leve sonrisa, palabras amables, escuchar más, controlar su tono de voz... Sus relaciones mejoraron extraordinariamente y todo empezó a fluir con facilidad.

Esta es una de las grandes claves del éxito: la capacidad comprender el impacto que causamos en otros. No se trata de vivir esclavizados por lo que los demás piensen de ti, pero debes ser consciente de si el efecto que estás causando es el que realmente quieres causar –y si te abre puertas o te las cierra.

Por eso, quiero ver contigo un error que comete muchísima gente y que puede sepultar tu imagen profesional en las profundidades del océano.

He sido mentora de muchos profesionales y hay algo que se repite constantemente y que destroza nuestra imagen profesional: no saber gestionar los conflictos cotidianos.

Estoy hablando de esas discusiones habituales por cosas que no son importantes: ese conflicto por un email, una reunión, cambiar un párrafo en un informe, ver quién llama a un cliente o quién repone el papel de la impresora... Si te fijas bien, la inmensa mayoría de conflictos cotidianos son por cosas que no tienen ninguna importancia.

No importa lo trabajador y buena persona que seas. Si no gestionas bien este detalle te resultará muy complicado desarrollar una gran autoridad profesional.

Es hora de poner fin a esto.

Un nuevo camino

Imagínate que vas por un bosque y a lo lejos ves a dos personas peleándose por un diamante. Sin embargo, al acercarte descubres que lo que tienen entre las manos es un simple palo de madera (**pero ellos creen que es una piedra preciosa**).

¿Qué haces? ¿Propones turnos para acariciar el palo?
¿Preguntas quién lo encontró primero? ¿Revisas la política de empresa? ¿Discutes durante una hora?

No.

Simplemente dices: *"disculpa, pero estás discutiendo por un trozo de madera"*.

Y la discusión se acaba para siempre.

Ahora veamos cómo aplicar esto a nuestra vida:

En una ocasión, una persona me montó una bronca monumental porque no le incluí en copia de una serie de emails sin importancia. Solíamos tener la misma discusión con frecuencia hasta que por fin comprendí la esencia del problema. Esta fue mi respuesta (abajo te explico por qué terminó con esa discusión para siempre):

–Disculpa, no sabía que querías estar en copia de todos emails. Yo recibo tantos que prefiero que la gente me

excluya. Como sé que tú también estás muy ocupado, pensé que te gustaría evitar emails que no son importantes. Trataré de recordar que quieres estar en copia de todo, pero si se me olvida no te enfades, solo recuérdamelo poque ando a mil y tengo un millón de cosas en la cabeza”.

La persona se quedó callada unos segundos mientras el diamante (los emails) iba perdiendo brillo en su mente hasta convertirse en un mendrugo de madera.

La tensión se rebajó al instante: me dio la razón en lo referente al infierno que implica recibir tantos emails, trató de justificar y disculparse por su reacción desproporcionada y nunca volvimos a discutir por un email.

La mayoría de la gente pelea por ver quién debe estar en copia de un email (o ir a una reunión, o llamar a un cliente...) como si su vida dependiera de eso. Si tu éxito depende de estar en copia de los emails o pelearte por tomar un café con un cliente, tienes que cambiar de estrategia, **no puedes construir un éxito que sea tan frágil**. Tu valor profesional no puede depender de cosas así.

Por eso, cuando alguien discuta por no haberle puesto en copia de un email, NO entres a debatir si esa persona debe estar (o no) en copia de un email o ir a una reunión. Con mucha mano izquierda, céntrate en quitarle brillo al palo.

Mientras una persona crea que un trozo de madera (un email, ir a una reunión, llamar a un cliente, una idea irrelevante...) es un valioso diamante, seguirá discutiendo

por lo mismo cada mañana y si le dejas, te arrastrará en su drama.

Si lees de nuevo mi respuesta, verás que cada frase está destinada a decir: "*Los emails no son importantes*".

Y lo hago **valorando a la otra persona** desde esta perspectiva: "*Como tú también eres una persona ocupada, pensé que te gustaría evitar emails innecesarios. Pero si es importante para ti, te incluyo en ellos. No vamos a discutir por esto*".

La gente es más receptiva cuando se siente valorada. Solo así puedes lograr que la persona te escuche.

Detalle importante: cuando valores a alguien debe sea real, NO utilices esto para manipular porque el otro lo notará y se pondrá a la defensiva. Nunca, debemos insultar la inteligencia de la otra persona, una persona de alto valor no necesita utilizar ese tipo de estrategias.

Fíjate que tampoco digo directamente: "*estás discutiendo por una chorrada*". Si lo dijera así el otro se sentiría atacado y discutiría aún más.

En estos conflictos debemos ser humildes, basta con reconocer que vivimos a mil por hora y todos (tú y yo incluidos) podemos engancharnos en estas discusiones. Simplemente respeta la opinión del otro y ayúdale a ver la situación desde otra perspectiva.

Elevarte sobre ese tipo de situaciones y salir airoso de ellas, te dará una gran imagen de autoridad, respeto y brillo

profesional allá donde vayas. Y la base para desarrollar una gran capacidad de comunicación está en observar y comprender el comportamiento humano.

Leo muchos consejos sobre liderazgo y salud mental que señalan la necesidad de poner límites y aprender a decir "no"... y esto lleva a la gente a discutir por un email o una reunión. Esto puede terminar provocando conflictos innecesarios, dañando la salud mental de todos, nuestra imagen profesional y autoestima.

Por eso, si tuviera que darle un consejo a las personas que más quiero para que prosperen y sean felices sería este: **nunca discutas ni te enfades por pequeñeces.**

Mucha gente discute por una tontería porque si ceden sienten que se están tragando su orgullo. Y yo me pregunto, ¿qué orgullo hay en regalarle a alguien un trozo de madera que no sirve para nada? Eso no aporta valor a nadie.

Nunca permitas que tu orgullo te lleve a discutir por pequeñeces o por una estupidez. Esto dinamita tu imagen profesional. Tienes que dominarte.

No sé a dónde quieres llegar, pero allí necesitarás comprender a la gente, dominar tus impulsos para enfocarte en lo fundamental y evitar conflictos innecesarios. Necesitas concentrar tu energía, entusiasmo y paz mental en aquellas cosas que aportan un **alto** valor a tu entorno.

Esta frase describe el reto de un gran líder:

"Cualquiera puede enfadarse. Enfadarse es fácil. Pero enfadarse con la persona adecuada, en el grado adecuado, en el momento adecuado y del modo adecuado, eso no es fácil."—Aristóteles.

Y como dominarse no es fácil, lo hace muy poca gente. Y esa poca gente, es valorada y muy cotizada.

Vivimos en una época fascinante y a la vez complicadísima: con prisas, nervios a flor de piel, inmediatez... y cuanto más digital sea el mundo, más comprensión sobre el comportamiento humano necesitamos tener. Solo entonces tu vida se transforma: la mayoría de conflictos desaparecen, tus relaciones mejoran, la gente te respeta y te valora, todo fluye mejor, te sientes bien contigo mismo y estás de mejor humor.

Por eso, este es mi mejor consejo: observa y comprende la naturaleza humana, aprende a elevar a las personas en tu comunicación, evita discusiones innecesarias, sé amable, procura estar de buen humor y aporta un alto valor en tu entorno.

Esa es la esencia de una gran persona. Y una gran persona puede lograr grandes cosas.

Un abrazo,

Patricia