



PARA TU REFLEXIÓN

NUESTRO EXPERTO
VICENTE GUTIÉRREZ TRATA HOY:
ENNOBLECIENDO TAREAS

grupobentas@grupobentas.com

Maribel

D

de exalumnos subió al estrado y con acierto y mesura puso un toque emotivo al acto entregando en agradecimiento, una Makilla a quien tripula, casi desde su nacimiento, el máster. Jon, el director, con la sencillez que le caracteriza, en su intervención recordó con nostalgia que en la primera edición él fue el más joven del claustro de profesores y de los alumnos

y hoy, veinticinco años después, solo un alumno peina alguna cana más.

Pues bien, todos recibieron sus merecidos y calurosos aplausos pero quien, de manera unánime, arrancó los más efusivos, incluidos los de los anteriormente citados cuando el representante de los alumnos le reclamó al atril, fue Maribel.

¿Quién es Maribel? En su tarjeta pone Idazkaria/ Secretaria. Efectivamente, todas esas tareas propias de la *rebotica*, necesarias, pero que habitualmente son menos visibles y por ello la mayoría de las veces pasan desapercibidas –tanto las tareas como las personas que las ejecutan– las realiza Maribel.

Su puesto de trabajo no es una pieza, no es el eslabón de un proceso.

Ella convierte su puesto de trabajo en el motor siempre arrancado, siempre en marcha que moviliza y engrana las piezas que somos los demás, profesores, alumnos, instituciones, empresas etc., para que todo salga, año tras año, perfecto, según lo previsto.

Cuando los profesores hablamos en el aula de la necesidad de incrementar la competitividad de las organizaciones, de lo que hablamos en realidad es de la necesidad de transformar las tareas más cotidianas en beneficio, lo que ahora de manera tan recurrente viene a expresarse como *poner en valor*, yo prefiero, qué quieren que les diga, mi lema de *Transformar en Beneficio*, que es lo que consigue Maribel con su trabajo diario.

ESCONOZCO si es cierto aquello de que el trabajo dignifica a las personas, lo que afirmo con rotundidad es que hay personas que ennoblecen cualquier trabajo. Explicaré por qué digo esto.

Serán ya diez los años que llevo como profesor impartiendo el área de negociación comercial en el Máster de Marketing y en el MBA de gestión de empresas de la UPV-EHU en Sarriko. Este último, el de gestión de empresas que, según algunas fuentes, ocupa el cuarto puesto en el ranking de los mejor valorados de todo el Estado, acaba de cumplir 25 años.

Para celebrar el aniversario, los gestores del Máster organizaron recientemente un evento en Bilbao. La afluencia de invitados desbordó las previsiones, fue impresionante. Acudieron tres exlehendakaris, Ardanza, Ibarretxe y Patxi López, quienes a preguntas de quien conducía el acto, destacaron, desde sus perspectivas y épocas de gobierno, lo más relevante del último cuarto de siglo.

Allí ví a eminentes profesores cargados de experiencia docente, autoridades académicas, el propio rector tomó la palabra e hizo una valoración del máster y agradeció a todos la asistencia y participación.

Acudieron también renombrados empresarios y, por supuesto, los alumnos y alumnas. La mayoría de ellos ocupan puestos de responsabilidad en nuestras empresas. Por el número de ellos que saludé, yo diría que no faltó ninguno y por sus caras, daban la sensación de estar encantados de reencontrarse.

El representante de la asociación



FOTO: INDARTEK

No sé si el trabajo dignifica a las personas, pero sí hay personas que ennoblecen cualquier trabajo

Es necesario transformar las tareas más cotidianas en beneficio, lo que se llama 'poner en valor'

Yo creo que, sin saberlo, ha convertido un puesto propio de administración y servicios de un centro universitario, en un puesto docente más. Es nuestra profesora de prácticas, la de todos, profesores incluidos, cuya especialidad es la visión global de negocio, la implicación y compromiso, el orgullo de pertenencia, el espíritu de servicio y la orientación al cliente. Competencias todas ellas anheladas por todas las empresas para sus empleados.

Sirva esta reflexión como eco del aplauso recibido en su día y como ejemplo de cómo ennoblecer una labor de trastienda transformándola en un bonito escaparate.

Ponte un beso.

Actívate con...

ANA BLANCO

Equilibrio de poderes en una negociación

En ocasiones, son los intangibles los que tienen mayor peso en una negociación, pero al ser intangibles, ni se consideran, ni se planifican, ni se trabajan. Uno de esos intangibles, que no se ve, pero está ahí desde el minuto uno, es el poder o estatus que tienen y defienden los interlocutores que

pueden ir sufriendo modificaciones y altibajos a lo largo de una entrevista o de un proceso de comercialización.

Evidentemente, ese estatus tiene relación con la propia empresa que se representa, pero es la persona y su marca personal quien infunde el mayor peso. Es, por tanto, fundamental, conocer y elegir cuál va a ser nuestro poder transmitido, ya que muchas veces no importa tanto lo que se dijo, sino cómo se dijo y cómo ese estatus se hizo llegar por metacomunicación.

Si no nos paramos en este concepto y, ni nos ocupa ni nos preocupa, podemos salir escaldados de una reunión, sin saber explicar por causas lógicas qué ha sido lo que allí ha sucedido.

Lo realmente eficiente es tomar las riendas del empoderamiento y hacerse cargo, cambiar algo en nuestra conducta que obligue a cambiar la reacción de nuestro interlocutor. Una gestión proactiva del poder personal le podríamos llamar.

Porque si la solución a nuestro problema

está en la zona de poder del otro, lo más probable es que nos muramos con el problema.

Negociador, asegúrate de que el mayor número de variables estén en tu zona de poder y ocupación y nítrete de las situaciones en las que no te sientes cómodo o incluso te encuentras a disgusto para ampliar tu poder y las alternativas de conducta.

Solo pido dos cosas: mayor empoderamiento y grados de libertad.