



CÓMO EMPIEZA EL CAMBIO...

En la isla japonesa de Koshima unos científicos estudiaron el comportamiento de una comunidad de monos. Les arrojaban batatas sobre la arena; les gustaba el sabor pero encontraban desagradable esa suciedad.

Una mona de 18 meses descubrió que podía lavar las batatas en la costa. Enseñó ese recurso a su madre. En los siguientes 6 años todos los monos jóvenes lavaban el alimento. Muchos adultos continuaban comiendo el alimento con arena o robando a otros las batatas lavadas.

Los científicos observaron que ese hábito se transmitió a otras comunidades de monos cruzando el mar, a muchos kilómetros.

Descubrieron que cuando un número limitado de miembros tiene un nuevo conocimiento, este permanece como propiedad de dicho grupo.

Pero existe un punto en el cual si sólo una persona más se conecta con el cambio, el campo transformador se hace tan fuerte que se traslada a todos los restantes. Esa masa crítica se comunica de mente a mente.

En nuestros procesos de cambio cultural la única esperanza es comprender que tenemos que empezar por cambiar nosotros en vez de hablar tanto del cambio.

Cada uno de nosotros puede proporcionar el adicional energético de cambio necesario para involucrar a los que están próximos, a través de la vibración de nuestras propias acciones.

Y existe un día, un mágico día, en el que las personas empiezan a actuar en forma diferente. Nadie sabe cuál es el momento en el que esa masa crítica empieza su poder transformador. Por esto, en vez de dispersar tantas energías con los que no aprenden, es más productivo pasar a la acción.

Cuando pensamos en el equipo comercial por ejemplo, pasa que hay "monos" que se dan cuenta que hay que hacer cambios, enfocar el mercado de una manera nueva, usar habilidades viejas que se olvidaron. Pero otros "monos" que no aprenden, desalientan con su poder tóxico y entonces el NO CAMBIO triunfa, aunque más no fuera, momentáneamente.

También ocurre con nuestros clientes potenciales. Usamos tácticas que parecen una prédica en el desierto. Nos preguntamos cuándo empezarán a funcionar. Hasta que un día, esa masa crítica, comienza su poderosa tracción. Los resultados se producen y los clientes fidelizados hablan bien de nosotros.

Persistir hasta que nuestra energía, nuestra estrategia, nuestra idea logra ese punto de inflexión, es la clave. Muchas veces, nuestro propio desaliento, nuestra elevada ansiedad, nuestra falta de confianza, hacen estragos cuando esperamos milagros o resultados excepcionales que necesitan un poco de tiempo y persistencia.

Luego de buscar durante años un joven vendedor de servicios llegó a una pequeña conclusión: para estar bien sólo tengo que poner atención en encontrar, lo que soy capaz de encontrar es el producto de mi pequeña siembra durante millones de instantes, en toda mi vida.

Un viejo gerente de ventas decía que nunca vió un buzón de sugerencias lleno en ninguna empresa. Los que lo escuchaban coincidían. Y sonriendo, sostenía que si estuvieran llenos no harían falta...