

# Triunfando en el Futuro de los Clasificados Cambiantes

Revista Ideas Online

Por Patricia Royal

La palabra “cambio” se define como: modificación; acto, proceso o resultado de una alteración o modificación.

Algunos de nosotros sentimos miedo o ansiedad e incomodidad cuando nos enfrentamos a un cambio, no obstante ser hoy una fuerza impulsora de nuestra industria. Nos acostumbramos a que las cosas sean de cierta manera – y nos sentimos incómodos cuando eso cambia.

Pero no tiene por qué ser de esa manera. Conseguir un nivel de comprensión que nos ayude a ser productivos, creativos, y flexibles con nuestra propia vida, así como a ayudar a otros a manejar el cambio, es clave para triunfar en el mundo rápidamente cambiante de hoy.

He aquí algunas medidas para ayudar a hacer frente a los cambios que todos enfrentamos:

Nada es para siempre. Muchas cosas que hemos dado por supuestas, han cambiado, o simplemente han desaparecido. Es mucho menos frustrante para uno aceptar el cambio y buscar la forma de manejarlo que tratar de seguir aferrado a la forma en que eran las cosas.

Aceptar que el cambio es algo que sucede – “lo único constante es el cambio en sí”. Esté preparado para cambiar rápidamente y para ¡disfrutarlo una y otra vez!

Si quiere o desea tener éxito en este nuevo mundo rápidamente cambiante que son los nuevos clasificados, debe encontrar una forma de volverlo su aliado – un aliado que le ofrece una oportunidad de éxito.

Una de las claves para enfrentar el cambio es comprender que el cambio es constante, nunca termina. El cambio es una oportunidad para quienes lo podamos manejar.

La magnitud de los cambios en los clasificados y el cambio en el mercado global no tienen precedentes. Es un mundo muy interesante y apasionante, pero también volátil y caótico.

Resumiendo, el símbolo chino de “cambio” o “crisis” también significa “oportunidad” y “peligro” -- pero cuando se trata de cambio, muchos de nosotros rara vez lo vemos como una oportunidad.

Los gerentes deben concentrarse en la “oportunidad”, dado que los objetivos positivos generan el impulso y la actividad que trae el cambio y apuntala el éxito.

Sin duda, el no querer hacer un cambio, la renuencia a asumir algún riesgo, incluso a veces la incapacidad para ver cuán urgente es el cambio – la miopía personal y corporativa – es causa fundamental del fracaso comercial.

El cambio está destinado a lograr reales e importantes objetivos comerciales. La forma en que usted cambie su departamento de clasificados para adaptarlo a una economía cambiante y a los mercados, es crítica.

El verdadero cambio, que involucra fijarse una dirección, asignar responsabilidades, y establecer plazos razonables para lograr los objetivos, es relativamente indoloro.

Sin embargo, rara vez es lo suficientemente rápido o abarcativo como para adelantarse a la curva en un mundo en evolución en el que las apuestas son grandes y el tiempo de respuesta es corto.

Cuando enfrentamos una urgencia impuesta por el Mercado, puede ser necesario un cambio abrupto y a veces negativo tal como una drástica reducción de personal o una reingeniería, para mantener competitiva a la compañía.

En situaciones en que la oportunidad es clave para el éxito, y las compañías deben volverse más eficientes y rápidamente productivas, es necesario un cambio revolucionario.

\* \* \* \*