

GESTIÓN

Más entrenadores y menos jefes que solo ven cómo va el partido

OFICINA Para definir una jugada, es recomendable que los directivos se cuelen en el vestuario.

Isabel Vilches. Madrid

En un terreno de juego cada vez más competitivo lo importante no es solo conseguir la medalla –que también–, sino el trabajo previo y constante para conseguir ese éxito, ya sea deportivo o empresarial. “No se puede solo valorar el triunfo. Es mucho más importante el esfuerzo previo, la rutina adquirida, la constancia... No quedarse solo con el champán final”, argumenta Francisco Javier de Miguel Muñoz, psicólogo deportivo y autor de *Entrenando para el éxito* (Almuzara). Compañerismo, trabajo en equipo, esfuerzo o sacrificio... “Si los valores deportivos son encomiables, pero, ¿cómo se fomentan?, ¿cómo se consiguen estas conductas y habilidades? eso es lo importante para poder trasladarlo a un negocio”, alega el también consultor empresarial y fundador de MindCompanySport, empresa que fomenta el uso de las reglas deportivas en los comités de alta dirección.

En las oficinas, hacen falta más entrenadores y menos jefes. “Si los responsables de las empresas se metieran en el equipo (sin perder de vista su cargo), si se integraran entre sus empleados en vez de ver solo cómo va a el partido, iría mucho mejor todo”, asegura De Miguel Muñoz. “En cualquier deporte, el entrenador no toma decisiones de manera unilateral, sino que lo hace en el vestuario. Todo su equipo tiene que estar de acuerdo con lo que propone para salir al campo. Sin embargo, la gran mayoría de los líderes se cree tocado por una varita mágica, considera que su opinión es la única válida, que ellos son los guías de la compañía y que su rol es solucionar o salvar los números. Tienen mucho ego, antepone su exhibición personal y muchos tratan de dirigir desde el pódium. Además, se les juzga menos que a un entrenador que, si no a teosora victorias, se le echa, además de que los jugadores, si no están conformes con lo que propone, no le siguen y en una empresa viciada esto podría, en principio, suceder”, apunta el experto. Solo una plantilla cohesionada y de acuerdo con el ritmo de carrera marcado es fiel.

En su libro detalla cómo aprovechar tácticas para triunfar también en los negocios. “El deporte sabe gestionar muchísimo mejor a las personas que las empresas; lo lleva haciendo desde un siglo antes que los directivos, desde que se marcaron las reglas del juego de muchas prácticas y no desde ahora, que está



MENOS FUTBOLINES Y MÁS MOTIVACIÓN

Javier Imbroda, el que fuera seleccionador nacional de España entre 2001 y 2002 y entrenador de la Liga ACB durante 17 temporadas, le dijo a Francisco Javier de Miguel Muñoz viendo un partido que “los equipos que se divierten son los únicos que ganan”. Se refería, explica De Miguel Muñoz, a que el resultado es lo único que motiva a la gente, no los futbolines en la oficina, la flexibilidad o la formación, que importan, pero no tanto como conseguir lo planeado, porque demuestra el talento de cada uno y eso es lo que verdaderamente estimula”, argumenta el psicólogo deportivo, que contrató a Imbroda (al que sigue admirando como gran gestor) para enseñar técnicas deportivas a los responsables de las empresas.

más de moda. En este sentido, está mucho más profesionalizado”, señala De Miguel Muñoz, que resume tres estrategias de alto rendimiento extrapolables al plano profesional. “El líder tiene que ser capaz de crear el hábito de tener retos de equipo, de sentarse con su personal para detallar cómo ganar el partido. Una vez definido el objetivo común, antes de afrontarlo, debe asegurarse que cada miembro está entrenado, que tiene los conocimientos y habilidades requeridas: queremos vender en el mercado internacional y la estrategia parece clara, pero, ¿sabemos inglés?”, explica. Como tercera clave, apunta a la ejecución de la jugada. “Hay que diseñarla para alcanzar el resultado, midiendo los procesos de trabajo y el rendimiento. Para bien y para mal. Si no, no sabremos después por qué se ha ganado o perdido, para repetir táctica o mejorarla”, alega el consultor empresarial, que, con programas de solo 15 horas ha enseñado estas pistas a profesionales de La-

El deporte sabe gestionar mejor a las personas que los directivos; lo lleva haciendo desde hace años

Los comportamientos propios de cualquier disciplina ayudan a ganar en el mundo empresarial

El líder tiene que ser capaz de crear el hábito de tener retos de equipo, de sentarse con todo su personal

Caixa, Asisa, Generali o el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.

Por falta de cultura empresarial

Nadie aprende a definir bien el saque, meter un penalti o encestar un triple a la primera. Es cuestión de horas, más horas y más horas, de repetición, otra más y la penúltima hasta que se perfecciona la técnica y se progresa. Y más en el deporte de élite. “Los comportamientos y hábitos del rendimiento propios de cualquier disciplina serían deseables para tener pericia en el mundo empresarial, pero imposibles muchas veces por la propia cultura de la compañía, que directamente los bloquea”, señala. No hay tiempo ni ganas, quizás por la inercia heredada. El éxito (o parte del mismo) pasa por jugar más y mejor para ganar, como detalla De Miguel Muñoz en su publicación, repleta de técnicas y herramientas para maximizar el rendimiento, fomentar la cohesión de las plantillas y liderar con éxito en un campo de juego que cambia de reglas periódicamente.

PISTAS



Descuentos saludables por Black Friday

Castilla Termal ha lanzado por Black Friday diferentes bonos regalo y descuentos en diversos productos, desde en el vino Converso hasta en la cosmética natural certificada que elabora dicha marca. Por ejemplo, ofrece un 20% de descuento en Escapada Termal, experiencia que incluye alojamiento con desayuno y acceso ilimitado a la piscina termal de cualquiera de sus hoteles, ubicados en Olmedo, Burgo de Osma o Solares.

El postre solidario de Four Seasons

Four Seasons Hotel Madrid celebró ayer el World Kindness Day con un postre que podrá degustarse en El Patio hasta el 6 de enero. Este pastel solidario, bautizado como Gâteau de la Bondad, está elaborado con una mousse de chocolate Madirofolo al 65% de cacao de textura cremosa y sabor intenso que se fusiona con la frescura de fresas maduras y con una ligera pizca de pimienta. Los ingresos de su venta se destinarán a la Fundación Juegaterapia.

Un vino para unas navidades tradicionales

Ramón Bilbao Reserva, elaborado en Rioja Alta con uvas de viñedos de más de cuarenta años, combina lo mejor de las variedades tempranillo, mazuero y graciano, y pasa veinte meses en barrica americana, lo que le da una elegancia y carácter únicos. En nariz, aromas de fruta roja y toques balsámicos, con un fondo de notas dulces de la barrica. En boca es fresco y equilibrado, ideal para acompañar platos navideños más tradicionales.