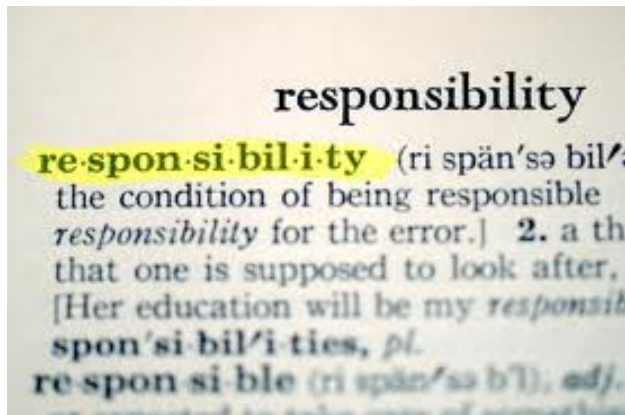


El Reto de The Growth Coach – No, pero en serio, ¿qué está impidiendo que tu compañía avance?

Por **Daniel Murphy**, fundador de The Growth Coach®



Dueño de Negocio, como tu **Growth Coach virtual**, déjame hacerte una pregunta directa. **Qué está impidiendo que tu compañía alcance mayores niveles de éxito?** Dale, sé brutalmente honesto y ten el coraje para concentrarte en aunque sea 3 circunstancias, condiciones, cosas o gente que no están

dejando que tu compañía tenga mejores resultados. Vamos, **piensa en tus 3 barreras, retos y obstáculos principales. Los tienes claros en tu mente?**

OK, déjame adivinar. Los 3 retos son ajenos a ti, externos. Estoy en lo correcto? No es tan difícil de predecir... casi todos los emprendedores se atribuyen el éxito a sí mismos y los retos a los demás. Es la naturaleza humana. Los empresarios tienden a ver hacia fuera y más allá de ellos mismos para culpar a otra gente, condiciones y circunstancias de impedir el crecimiento de su compañía. **Muy pocos dueños son lo suficientemente honestos como para decir “yo soy una de las razones principales impidiendo el progreso de esta compañía”. Eres tú una de esas excepciones?**

Vamos a ver tus respuestas detenidamente. **Son tus 3 barreras, retos y obstáculos principales “factores externos”** como la situación económica incierta, el gobierno tambaleante y sus nuevas regulaciones, el estancamiento de tu industria, la competencia agresiva, el equipo de ventas o marketing que no da resultados, los gerentes medios, los clientes desleales, los proveedores incumplidos, el bajo capital, las alzas en costos de materias primas, etc.? Probablemente estos sean algunos de esos “factores externos”.

Sin embargo, no te parece que estos son mayormente excusas? Cómo mínimo, acaso tus competidores no están enfrentado los mismos retos? Entonces, siendo honestos, no estás poniendo la culpa de la dificultad de tu negocio sobre ciertas condiciones y cierta gente? Tal vez estés haciendo de víctima un poco? Si es así, estás delegando tu **poder** de ser el dueño de los resultados de tu negocio y de hacer cambios y ajustes positivos. **Al final de cuentas, estás diciendo que la situación está fuera de tu control, que eres impotente ante las circunstancias y ante otra gente, y que prefieres consolarte teniendo pena de ti mismo.**

AUCH!! Perdón si te ofendí, pero en la [franquicia The Growth Coach](#) creemos en el [Coaching de Negocios](#) fuerte y honesto para ayudar a los emprendedores a despertarse, transformar su mentalidad y hábitos y disfrutar de mayor éxito y de una vida más plena. Para lograr esto, **los dueños de negocio tienen que aceptar que son 100% responsables de los resultados que sus negocios generan.**

Lamentablemente, **todos los seres humanos y la mayoría de dueños de negocio (yo incluido) son expertos en crear excusas razonables, creíbles y consoladoras de vez en cuando.** Es un mecanismo de defensa para evitar realidades y resultados que nos duelen. En vez de aceptar la responsabilidad de los resultados indeseados e ir a trabajar para conseguir los cambios necesarios, es más fácil culpar a los demás y a las circunstancias. Así no tenemos que hacer nada al respecto... es trágico, pero muy común.

No seas presa de la mentalidad de víctima... no se logra NADA y solo trae problemas aún más grandes. Después de todo, el problema no es que tengas problemas, el problema es que no los asumas y no los corrijas oportunamente... hacer excusas y estar en negación es el verdadero problema.

Te mereces algo mejor. Deja de culpar, quejarte o justificar por qué las cosas no andan mejor. No te conformes con menos de lo que te mereces ni con el status quo. Deja de inventar historias que temporalmente te hacen sentir mejor pero que logran absolutamente nada para hacer avanzar tu negocio en el largo plazo.

Toma esto como una alarma despertadora. **Si no estás contento con los resultados que estás obteniendo de tu negocio, no culpes a nadie más que a ti mismo** y deja de gastar el tiempo fabricando excusas. Como le decía a grupo de Coaching la semana pasada, puedes pasar tu tiempo haciendo dinero o haciendo excusas, pero no los dos. ***Puedes escoger ser un ganador o un llorón.***

Para ser un ganador consistente, toma 100% responsabilidad de los resultados de tu negocio y de tu vida personal. Eso significa aprender a aceptar el hecho que tu mentalidad y tus acciones hasta la fecha han atraído todo a tu negocio... los resultados, las condiciones, las circunstancias y hasta la gente. Todos los resultados, buenos y malos, son en su mayor parte atraídos por ti o por las condiciones que tú has establecido. ***Puedes aceptar esta responsabilidad total?***

Si puedes hacerlo, eres un ganador y tu éxito no se puede negar. Si no puedes hacerlo, eres más como un llorón y más susceptible a las excusas. Perdóname, pero esta es una distinción clave entre ganadores y llorones... aceptar responsabilidad total como dueño de todos los resultados de tu negocio. Los ganadores son dueños de los resultados buenos, malos y feos. Los ganadores enfrentan y aceptan la realidad y deciden mejorar en base a esas circunstancias, yendo hacia delante. Hacen cambios y ajustes necesarios para conseguir mejores resultados. Los llorones no lo logran.

Es tan simple como esto: **Si quieres un mejor negocio, debes convertirte en un mejor dueño.** Si quieres mejores resultados en ventas, debes contratar mejores vendedores. Si quieres mejores empleados, debes encontrar mejores gerentes para que empleen a mejores empleados. También debes ser una mejor empresa para atraer mejores gerentes y empleados. Similarmente, si quieres mejores clientes tu compañía debe ser lo suficientemente valiosa para atraer mejores clientes. Si quieres mejores productos/servicios, debes tomar la retroalimentación de tus mejores clientes y desarrollarlos. Como puedes ver, **un negocio solo mejora si la gente dentro del negocio mejora... especialmente el dueño.**

Como dijimos, puedes hacer excusas o hacer más dinero. Puedes hacer excusas o construir un mejor negocio. **Puedes ser un ganador o puedes ser un llorón.** Cuál escoges? Entonces volvamos al inicio de esta conversación de Coaching de Negocios e intentemos de nuevo. **No, pero en serio, ¿qué está impidiendo que tu compañía avance?**

[Haz click aquí para obtener una copia gratis de mi libro Convirtiéndose en un Dueños Estratégico de Negocio](#)

[Haz click aquí para obtener una consulta gratis con un Coach de Negocios](#)