

LA NECESIDAD SENTIDA

La necesidad sentida es aquella que realmente es identificada por sí y para el entorno en el cual se va a desenvolver, quien desee proyectar excelentes resultados en el mercado actual

Sentida porque es el resultado de aquello que ha costado dinero, esfuerzo, tensiones o investigaciones necesarias para que se haga evidente o conciente.

Es mínimo el porcentaje de las personas que son conscientes de la verdadera necesidad. Los expertos en inteligencia emocional hablan de Incompetencia inconciente para referirse a la persona que ignora lo que ha de hacer y que no tiene ninguna experiencia en ello.

Cómo descubrir esta necesidad, desde lo personal?

1. Cuestiónese por qué, para qué, cómo y sobre todo qué quiere usted. Le tomará tiempo pero lo logrará si toma en serio estas recomendaciones. Escriba no solo en su mente sino en un cuaderno específicamente para su autodiagnóstico.
2. Pregúntese si lo que está haciendo en este momento es un peldaño para llegar a dónde usted quiere. Si realmente tiene objetivos claros y precisos con ello.
3. Lo que usted sabe, las habilidades que tiene, su conocimiento lo está poniendo en práctica?
4. El conocimiento es diferente a recoger información. Para hablar de conocimiento es necesario que la información que hayamos obtenido ya sea por las diferentes profesiones, investigación, lectura, etc. haya sido digerida, contrastada,

abstraída, resumida, comparada, comprobada y puesta en marcha. Busque la forma de llevar los conceptos, lo más rápido y programático posible al camino diario de su vida y negocios.

5. No todo es importante, ni todo es prioritario, coloque cada cosa en su lugar. Recuerde el orden: -Primero usted (salud, estado físico, mental, emocional y espiritual) y luego su familia, , su empresa, su recreación el entorno donde vive y, por último, el mundo en general. Si usted mejora cada día, podrá dar lo mejor de sí a su familia, empresa y sociedad.
6. Sus habilidades deben ser entrenadas, perfeccionadas, evaluadas y deberán arrojar resultados positivos. Si esto no ocurre, revise, mejore y concéntrese en otra habilidad de mayor peso. La habilidad que usted desarrolle, debe estar sostenida en el tiempo.
7. Encuentre por su cuenta más caminos para descubrir la necesidad sentida.

Una vez descubierta, conforme un grupo de personas comprometidas con el objetivo común en mente. Usted sabrá si es un buen equipo si :

- Ven beneficios personales

-Se comportan y viven como un equipo de continuo aprendizaje

Se generan beneficios para el mismo equipo y organización.

Por último, debe ser una persona muy abierta, analítica y humilde al analizar sus propios errores todo este trabajo implica dedicación, disciplina, persistencia, sensibilidad y auto motivación.

Tenga en cuenta que en este camino de revisar, corregir y empezar de nuevo no debe de ninguna manera suponer nada, para ello es mejor investigar, comprobar, preguntar. Que su “si” sea “si” y no contradiga con hechos lo que dice. Todo lo que emprenda o inicie hágalo con amor y bien hecho y busque siempre mejorar lo que hace. Toda ofensa, todo lo que le digan que le hiera no lo lleve a su corazón, observe a la persona y quizás pueda ver el por qué de su hablar, es posible que lo que quiso decir es: “te necesito y no siento tu atención”. Recuerda que si toma todo a pecho, puede perder objetividad y desconocer que es la otra persona que se está afectando así misma con ofensas que dañan el camino del ser humano.

Asesórese de personas idóneas, serias y con conocimiento.

Recuerde: “En el mundo de los negativos, se están enviando mensajes continuamente que invitan a aislarse de los demás que generan miedo, terror, desconfianza e incredulidad, estrés y enfermedades de todo tipo nunca antes vistas” Detecte estos mensajes y decida mantener una actitud de vida, de optimismo de oportunidad. Que su lenguaje siempre sea positivo, sea consciente de lo que habla y cómo lo habla, porque lo que usted dice, tiene poder para vida o para muerte.

Bibliografía:

Para la elaboración de este artículo se consultaron los siguientes autores

Tomas Peter, “Gestionar con imaginación” Ediciones Deusto 2006

Porter Michael E. “Estrategia y ventaja competitiva” Ediciones Deusto 2006

Parlad C. K. “Estrategia Corporativa” Ediciones Deusto 2006

Complilador Danny Ertel, Negociación 2000, Editorial Mc Graw Hill

Covey Stephen R., El 8ª hábito. Ediciones Paidós Ibérica S.A. 2005

Clara Patricia Cano
Asesora de Organizacional
Colombia

Abril de 2007

Derechos reservados de autor