

Nuevos escenarios, nuevas relaciones (Ana María Aceituno)

Los papeles tradicionales de clientes, proveedores, socios, competidores... quedan obsoletos en los nuevos escenarios profesionales y en los que se irán diseñando ante una realidad empresarial en continuo y necesario cambio. Soy consciente de que esta afirmación choca con algunas perspectivas y enfoques del management, del marketing y de recursos humanos.

¿Por qué se está produciendo este cambio de consideración de papeles o roles?

En mi opinión, por el cambio que se produce en el o la profesional como persona capaz de asumir nuevas realidades, nuevos papeles dentro de los diferentes contextos que lo tienen como protagonista.

¿Cuál es el eje que sustenta esta capacidad de adaptación a nuevos escenarios? La persona y su comportamiento profesional. Las relaciones profesionales que se han establecido con todos aquellos con los que hemos trabajado y trabajamos bajo las bases del buen hacer, la honestidad, el respeto, independientemente del rol que asuman en cada momento, la confianza, la profesionalidad,.. y todo lo que puede concluirse de la célebre frase “si tú ganas, yo gano, ganamos todos”.

Me gusta acudir al refranero español para reflejar lo que quiero transmitir y lo que la sabiduría popular ha denominado de forma muy directa “Arrieros somos y en el camino nos encontraremos”. Efectivamente, esta afirmación encierra una verdad categórica respecto a lo que he comentado anteriormente. Tenemos que olvidar los conceptos tradicionales de clientes y proveedores, jefes y empleados, profesores y alumnos,.. porque esta situación se produce hoy, pero mañana ¿quién puede saberlo?

Estamos inmersos en un proceso de cambio inexorable a todos los niveles. El ámbito profesional no es ajeno a esta situación. De ahí que sea necesario cambiar las ideas y las actitudes cerradas, vinculadas a situaciones que ya no sirven, al menos como se han desarrollado hasta ahora.

Ante nuevos escenarios profesionales, las relaciones tienen que ser nuevas también. Es la ley de causa y efecto, pura lógica y sentido común. He tenido la inmensa suerte de trabajar, -como “cliente” y como “proveedora”-, y también de contribuir a ayudar y a fortalecer a excelentes profesionales con una sólida base humana y un espíritu de superación inigualables.

En esos escenarios hemos tenido y seguimos teniendo “papeles” o hemos sido “personajes”, como si de una obra de teatro se tratase, pero lo importante de esta representación ha sido y es la persona, la relación personal y profesional que tanta satisfacción ha producido a ambas partes por habernos conocido, haber podido trabajar juntas y haber generado un buen ambiente de colaboración y crecimiento común, tanto para el desarrollo personal como profesional.

Desde aquí doy las gracias a todas las personas que me han enseñado y me siguen enseñando a construir nuevas relaciones personales y profesionales día a día.