

Artículo de opinión:

Autor: Gonzalo Martínez de Miguel, director general de INFOVA

Julio de 2005

LA AMBICIÓN EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL ES ESENCIAL PARA ALCANZAR ÓPTIMOS RESULTADOS

Vivimos en una sociedad en la que la ambición está mal vista, pero la ambición, desde mi punto de vista, es algo positivo y muy deseable, tanto en el ámbito empresarial como en otros terrenos. Y es que lejos de la concepción negativa de muchos, que consideran que las personas ambiciosas no respetan las reglas del juego, creo que la ambición nos mueve y nos dirige ya que no es otra cosa que el hecho de querer, de desear algo con claridad y con energía.

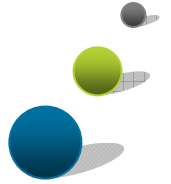
El objeto de la ambición no tiene que ser necesariamente dinero y poder, podemos ambicionar desarrollo personal y profesional, equilibrio entre nuestra vida privada y profesional, podemos ambicionar experiencias... La ambición no es sino un motor interno de primer orden en el ser humano.

Tener objetivos claros y bien definidos es absolutamente vital, y ayudará tanto a alcanzar lo que quieres como a diferenciar lo importante de lo accesorio. En concreto, en el ámbito empresarial es esencial tener unos objetivos claros, pues sólo de esa forma se pueden dirigir los recursos hacia el camino de los resultados, sin desviarlos hacia sendas secundarias y prescindibles.

Es verdad que existe el riesgo de coger atajos y hacer cualquier cosa con tal de conseguir unos objetivos, pero en mi opinión, la ambición no ha de desdibujar los límites del campo de juego, por lo que una persona ambiciosa no será necesariamente egoísta, insolidaria o individualista, como mucha gente entiende la ambición, por el contrario, es una cualidad altamente positiva e, incluso, necesaria.

El primer paso para ambicionar unos objetivos es *“atreverse a querer”*. La razón por la cual muchas personas no se fijan unos objetivos ambiciosos es el *“miedo al fracaso”*, pero lo que nos limita no es el fracaso en sí, sino el miedo a que este ocurra. Otra razón es que definir con claridad lo que quieres te obliga a elegir y, por tanto, a renunciar. Por estos motivos, son muchos más los que abandonan que los que realmente fracasan. Y aunque tener unos objetivos claros no garantiza el éxito, si no ambionas nada, si no quieres nada, lo que es seguro es que tendrás resultados mediocres y lo más probable será sentirse insatisfecho, con la conciencia clara de que has desperdiciado tus oportunidades.

Ligado a la ambición se encuentra el éxito, o lo que es lo mismo, tener mucho de lo que uno quiere. Por tanto la premisa principal para llegar al éxito es *“saber qué quieres”*, una vez más se trata de fijar unos objetivos. Este punto de vista es el que habitualmente enseñé en mis cursos a directivos de empresas, aunque la afirmación que más les sorprende a éstos es la de que *“los objetivos no están para ser cumplidos”*. La explicación es que el propósito de los objetivos es darnos dirección, una dirección bien definida hacia la que caminar y en la que enfocarnos y poner nuestra energía. Otra cosa son los objetivos menores, esos objetivos ligados al sueldo que el directivo ha de cumplir para obtener beneficios inmediatos.



Pero a pesar de tener claros unos objetivos y obtener éxito no hay que conformarse, ya que en el inconformismo encontramos la energía que necesitamos para cambiar algo. Y no hay que confundir inconformismo con insatisfacción, ya que vivir en permanente estado de insatisfacción es un gran error, por lo que el antídoto contra el conformismo no es la insatisfacción permanente, son los objetivos claros, el enfoque y la tenacidad.

Por último, una vez conseguido el éxito es importante disfrutarlo con agradecimiento y con humildad, recordando que las circunstancias y la suerte pueden cambiar, y sin emborracharse de éxito, ya que no es bueno que el éxito cambie nuestra percepción de lo que nos rodea.