

El camino al éxito en tiempos difíciles

Cada tantos años, sin falta se presenta una nueva crisis. La frecuencia de las crisis y las reacciones de las empresas frente a estas permiten a los investigadores detectar cuáles son las respuestas que dan los mejores resultados durante los periodos difíciles en sí y también en los primeros meses de recuperación.

Algunas empresas escogen estrategias que ayudan a minimizar los estragos durante los tiempos complicados, Otras adoptan medidas que debilitan más el desempeño y que tienden a prolongar el tiempo de recuperación.

Durante periodos desfavorables

Muchas de las empresas que sufren menos daños que sus competidores.

- **No esperan.** Demuestran una notable preferencia para la acción.
- **Buscan nuevas alternativas** para hacer dinero.
- **Redoblan sus esfuerzos** para mejorar la ejecución y hacer mejor lo que hacen.
- **Experimentan.** Aceptan correr riesgos.
- **Se preparan para el futuro.**

Empresas que recurren a estas acciones tienden a padecer más daños que otras. Muchas de estas:

- **Esperan** a ver qué pasa.
- **Encuentran razones** para justificar el por qué “no se puede”.
- **Intentan “ahorrar”.** Escatiman. A veces, trabajan con menos recursos del mínimo necesario.
- **Aplazan** los esfuerzos de mejora.
- **Pierden la confianza** en su capacidad para cumplir sus planes.
- **Siguen haciendo lo mismo.**
- **Se concentran en el día con día.** Su referente es el pasado.

Algunos especialistas opinan que las diferencias entre unas y otras es una cuestión de actitud. Un investigador dice **“todo depende de tener una actitud correcta”**.

Algunas adoptan actitudes de “perdedores”. **Piensan que no se puede.**

Empresas para las cuales la principal métrica es el dinero suelen enfocarse en “ahorros” en lugar de esforzarse por **reducir los costos por medio del mejoramiento de sus procesos internos**. No consideran acciones para mejorar el servicio como una alternativa para conservar a sus clientes, vender más a ellos y captar nuevos clientes.



Si tu empresa tiene actitud, si quiere encontrar alternativas para robustecer sus fortalezas, reducir los costos por medio de mejoras en sus procesos internos y conservar la lealtad de sus clientes, póngase en contacto con nosotros en **Top Line**.
Nuestra misión es ayudarle a hacer crecer su negocio. ¡Hablemos!

¿Desea apoyo en sus esfuerzos para mejorar el desempeño de las personas y su organización?

Nos daría mucho gusto tener la oportunidad para conocer su situación y sus metas.

Envíenos un mensaje dando clic [AQUÍ](#).

¿Quiere enviar este número del boletín e-Hablando de Liderazgo a colegas? Haga clic en el botón **reenviar** en el menú de su administrador de correos.

¿Quiere mantener actualizados a sus colegas ?

Regáleles una suscripción gratuita de **e-Hablando de liderazgo**, el boletín electrónico de **TOP LINE** Growth Consulting, creado para personas que dirigen a otros.

Envíenos los nombres y direcciones.

Haga clic [AQUÍ](#).

¿Desea conocer números anteriores de e-Hablando de Liderazgo?

Haga clic [AQUÍ](#).

Si no desea recibir e-Hablando de Liderazgo

Haga clic [AQUÍ](#) para cancelar.

Visítenos en: www.TOPLINEconsulting.com.mx

Declaración:

TOP LINE Growth Consulting, declara: Nuestra lista de direcciones es confidencial. Se usa exclusivamente para enviar información profesional a nuestros clientes y amigos. No la rentamos, no la prestamos, no la compartimos con otras organizaciones. “Esta comunicación ha sido verificada con ESET Smart Security ver. 10.0.390.0 tratando de garantizar al máximo la transmisión de archivos limpios de virus o archivos malintencionados. Sin embargo, los correos electrónicos son susceptibles a la corrupción de información, interrupción o enmiendas no autorizadas, falsificación y virus, por lo tanto nosotros solamente enviamos y recibimos correos electrónicos bajo la base de que no somos responsables por ningún tipo de corrupción, enmienda, interceptación, falsificación o virus o por cualquier consecuencia derivada de lo anterior.”