



Junio 2006

Gracias por subscribirte a este boletín patrocinado por International Advantage® - *Dirigiendo a través de las culturas*. Cada mes te ofrecemos *tips* que ayudarán a tu equipo y a tu organización, especialmente a los que trabajan en ámbitos de diversidad cultural, a realizar sus objetivos empresariales.

Tema del mes: ¿Te apasiona la Copa del Mundo? ¿O el futbol americano? ¡Lo que tu preferencia revela de TI?

Cuando tenía ocho años, traía una lonchera verde con la imagen de Pelé. En ese entonces, ni siquiera sabía quién era Pelé. Hubiera preferido a la Mujer Maravilla.

Los tiempos han cambiado. Ahora los niños norteamericanos juegan futbol soccer más que cualquier otro deporte infantil, pero luego, alrededor de la edad de 13 años, de repente les llama la atención el futbol americano. Me pregunto por qué. (Tal vez tú me puedas decir....)

El resto del mundo, sin embargo, se enamora del futbol soccer en la niñez... y el amor les dura toda la vida.

¿Qué nos enseña el futbol acerca de nosotros? Respuesta: mucho. Ahí te va una consideración: ¿No será que tu deporte preferido refleja tu manera de comprender la vida?

Un ejemplo: El **futbol americano** embona perfectamente con el tipo de pensamiento que predomina en los Estados Unidos: Trabajen en equipos. Caminen en línea recta. Empujen duro. Avancen poco a poco, yarda por yarda. En un momento dado, se trata o de atacar o de defender. Elaboren la estrategia de antemano. Empujen hasta lograr la meta.

En otras culturas, el **futbol soccer** ejemplifica los procesos de pensamiento: Concéntrense en las estrellas y en las jugadas de contragolpe. Avancen y retrocedan según las circunstancias. Jueguen a la ofensiva y a la defensiva al mismo tiempo. Cambien la táctica de acuerdo con las condiciones del juego. Inténtenlo desde distintos ángulos hasta lograr un gol.

5 Tips: Como Tener Mas Talento en Nuestro Mundo Global -- Jugando Futbol Soccer y Futbol Americano

1. Pídeles retroalimentación a tus amigos y compañeros de trabajo acerca de tu estilo de pensamiento: ¿futbol americano, o futbol soccer? (¿Cuentas con un solo estilo para todo?)

2. Intenta utilizar tu estilo menos preponderante.

Ejemplo: Hace poco me encontré negociando el precio de un artículo, y no llegábamos a un acuerdo. Entonces cambié el tema y abordé otros aspectos de la venta; luego volví al final a la cuestión del precio. (Yo no había concedido nada durante la conversación.) Esta vez la otra parte aceptó el precio que yo proponía. ¿Por qué? El futbol soccer.

3. Confía en que los demás arreglen las cosas a su manera.

Constantemente veo a gente que critica el estilo de los demás hasta que éstos logren algo positivo. Luego el criticón se sorprende, y se ríe, como si fuera un golpe de suerte. Es un señal de una persona que piensa en solo una dimension.

4. Al negociar cualquier cosa, concéntrate en el resultado (el gol) que ambas partes deseen (no en el método).
5. Aspira a ser igualmente hábil con ambos estilos. Luego escoge el estilo que convenga según las circunstancias.

¿Cómo? Reúnete con tus compañeros de trabajo (tu equipo, tus colegas, tus clientes, etc.) después de resolver los problemas (o a medio camino) y ríndanse cuentas mutuamente. ¿Qué está funcionando o qué ha funcionado con respecto a esta discusión/acuerdo? ¿Qué no está funcionando, o qué no funcionó? Procuren hablar de estilos.

Espero que continúes a disfrutar la Copa del Mundo. Y aun si tu equipo favorito ya perdió, todavía hay mucho que aprender.

Que hay de nuevo

1. Recursos sobre demografía latina en California y comercio con Mexico.

Este mes asistí a la conferencia nacional de la Asociación Nacional de Mujeres Empresarias (NAWBO, según sus siglas en inglés) en San Francisco.

Llego la maravillosa delegación mexicana que asistió, encabezada por María del Carmen García Noemí de Jasso, Presidenta de la AMMJE (Asociación de Mujeres Mexicanas Empresarias), la asociación de mujeres empresarias más grande de México.

Con la delegación mexicana nos reunimos con la Oficina Mexicana de Comercio en California. Para CUALQUIER COSA que quieras saber acerca del comercio entre México y California, es imprescindible que te comuniques con Bernardo Méndez Lugo, Cónsul Mexicano para Comercio en la zona de la Bahía de San Francisco. Tel. 415-354-1731. Él cuenta con todos los contactos y recursos que te puedas imaginar.

2. Evento en el Instituto de Consultores Gerenciales - Arizona (IMC-AZ)

Estás cordialmente invitado a acompañarnos en nuestra reunión-desayuno en Phoenix, el día 14 de julio. Tendremos nuestro primer programa de teleconferencia (¡para que no tengas que exponerte al calor del verano!) con Victoria Trafton, quien nos dirá cómo concertar más oportunidades para dar conferencias y cómo conseguir que te envíen más clientes a tu negocio. Mayor información e inscripción: www.imcaz.org

¿Quieres imprimir, reenviar o repartir este Quick E-tip?

¡Con toda confianza, circúlalo! Lo único que te pedimos que es dejes adjuntos nuestro nombre y los datos para contactarnos. ¡Gracias!

Deseándote éxito en todo el mundo,
Lisa

Lisa Koss
International Advantage® - Leading Across Cultures™
Phoenix, Arizona U.S.A.
Directo: +1 - 623-516-2482
www.intladvantage.com
lisakoss@intladvantage.com

Copyright 2006, Lisa Koss