

Julio 2007

¿Qué podemos aprender del golf?

El triunfo de Angel Cabrera sobre Tiger Woods en el US Open fue el mayor triunfo de un jugador de golf latinoamericano en tierras norteamericanas en toda la historia. Más allá de la epopeya, que seguramente reconoceremos en su plena dimensión a medida que pase el tiempo, y aprovechando el momentum que se ha generado, es interesante poder comprender por qué el golf puede aportar herramientas a la gestión empresarial.

La famosa cita de Mark Twain (“El golf es una buena caminata arruinada”) es quizás la mejor forma de describir los sentimientos que el golf despierta en el jugador promedio. La mayoría de quienes jugamos este deporte hemos decidido abandonarlo durante o luego de una vuelta al sentirnos totalmente humillados, pero siempre volvemos con la ilusión de encontrar la vuelta perfecta y disfrutar el momento. Cosa que casi nunca ocurre.

Mucho se ha escrito y dicho sobre los aspectos técnicos del golf. Al igual que en el mundo de los negocios, podemos encontrar libros y gurúes que tienen respuestas y soluciones para todos los aspectos del juego. Pero la realidad es que en un nivel profesional, la diferencia no está en la técnica sino en el aspecto mental. Ángel Cabrera no ganó el US Open porque le pega mejor a la pelota o porque tiene mejor estado físico que el resto de los jugadores, sino porque durante cuatro días pudo mantener la confianza, la claridad mental y la paciencia necesaria para ganar. Más aún, seguramente soñó noche tras noche durante años con ganar el trofeo, hasta que finalmente lo logró. En el ambiente empresarial la diferencia también radica en la confianza, la actitud y la paciencia, más allá de los conocimientos técnicos que son imprescindibles.

A diferencia de otros deportes, el jugador de golf no debe reaccionar ante lo que su oponente hace (como ocurre en casi todos los deportes: tenis, fútbol, básquetbol, etc.). Él es el dueño de sus movimientos y es el único responsable por los resultados. Normalmente los jugadores amateurs tienden a pensar en los mecanismos del swing antes de pegarle a la pelota (lo que nos dijo el profesor la semana pasada, lo que nos dijo el compañero de juego hace dos hoyos, lo que leímos en una revista ayer, etc.) y es tal la maraña de información cruzada que finalmente el tiro es defectuoso. Por el contrario, los jugadores profesionales no piensan en el swing sino que se enfocan en los resultados que quieren obtener, es decir, dónde quieren enviar la pelota. Esta situación es similar a la toma de decisiones en una empresa, cuando ante el exceso de información y consideraciones técnicas perdemos el rumbo (o la misión) de la empresa. Entrenar el swing y luego confiar en él cuando salimos a la cancha es comparable a capacitarse, reunir información y tener confianza a la hora de tomar decisiones.

Los campos de golf están llenos de dificultades para que el jugador no pueda realizar un buen score. Estas dificultades pueden ser naturales (pendientes del terreno, viento, lluvia, árboles, etc.) o diseñadas por el creador del campo con el objetivo de desafiar al jugador (lagunas, bunkers, etc.). La cancha en la cual Angel Cabrera ganó el US Open, el Oakmont Country Club, fue especialmente preparada para generar un desafío extremo a jugadores profesionales (hoyos muy largos, greens muy rápidos, fairways angostos, rough espeso, gran cantidad de bunkers, etc.), y es por eso que ninguno de los jugadores pudo realizar un score por debajo del

1

par de la cancha. Normalmente cuando un jugador va a jugar un golpe tiene en cuenta todos los desafíos que enfrenta, o sea, qué consecuencia tiene realizar un mal golpe. Cuanto más pensamos en la dificultad que enfrentamos más difícil es sobrepasarla. Por ejemplo, si tenemos que realizar un tiro sobre una laguna y desde que nos despertamos para ir a jugar estamos pensando en las veces anteriores que tiramos la pelota a la laguna, lo más probable es que volvamos a repetir el mismo tiro una y otra vez.

Lo mismo ocurre cuando realizamos un mal tiro. En lugar de pensar en el objetivo, normalmente queremos “curar” el problema en el momento lo que nos lleva a magnificar el error. A diferencia de los jugadores de fin de semana, los profesionales aceptan el error y buscan lograr su objetivo (hacer la menor cantidad de golpes posibles) en lugar de quedar atrapados en el golpe mal realizado. En el mundo de los negocios este enfoque es totalmente aplicable: las personas que saben lo que quieren lograr y que aceptan los errores son mucho más exitosas que las que sólo buscan defenderse. Luego de una mala ronda de golf le preguntaron a Tiger Woods cómo se sentía, a lo que respondió: “estoy contento, ya me saqué los golpes malos de encima para esta semana”.

Ya hemos visto cómo la confianza a la hora de tomar decisiones y la actitud positiva son muy importantes tanto en el golf como en los negocios. La paciencia es el tercer elemento fundamental para el éxito. Tanto en el golf como en los negocios, no existe el éxito inmediato. Aprender a lidiar con lo inesperado, con el miedo, con las expectativas, con el enojo y con todas las sensaciones que se pueden percibir en una cancha de golf, es clave para tener éxito. El golf no es un juego justo: aunque entrenemos, estemos enfocados y hagamos un buen tiro, el resultado puede no ser bueno (¿cuántas veces el viento y un mal pique transformaron un tiro excelente en uno mediocre?). Pero si aprendemos a tener paciencia y confianza los resultados llegarán. Lo mismo que le pasó a Ángel Cabrera y a muchos empresarios exitosos.

Gabriel Foglia
Decano
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Palermo

**Center for Business Research and Studies
Graduate School of Business
Universidad de Palermo**

Av. Madero 942, 8º piso
C1106ACV – Buenos Aires, Argentina
Tel. (5411) 5199-1399
www.palermo.edu/gsb

Director:

Daniel Seva
dseva@palermo.edu

Coordinadores de investigación:**Finanzas y economía:**

Conrado Martinez
cmarti1@palermo.edu

Rubén Ramallo
rramal@palermo.edu

Marcelo Quiñones
mquino@palermo.edu

Marketing:

Diego Regueiro
dregue@palermo.edu

Management:

Guillermo Edelberg
gedelb@palermo.edu

Recursos Humanos:

Emilia Montero
emonte@palermo.edu

Guillermo Occhipinti
gocchi@palermo.edu