

## COBRADOR, NO TE RINDAS!!!

**Autor: Eduardo Buero**

A todos los que hacemos cobranzas nos ha pasado que hay circunstancias en las que se nos hace muy "cuesta arriba" seguir adelante la gestión de cobros, que no encontramos caminos, que no "vemos la luz" a seguir.

Como en todos los ordenes de la vida la teoría indica que hay que seguir, que el show debe continuar, que "con la fresca" se me ocurrirá cómo avanzar, que paro 5 minutos me tomo un té y después continuo y no sé cuantos dichos mas que hacen que tome distancia del problema y cualquiera que sea tiene solución futura y cercana.

Con total seguridad el tomar distancia del camino cerrado es un paso inteligente, el tema es que para eso hay que ganar la lucha interna que por supuesto incluye valores, orgullo, memoria, humildad o falta de ella, miedos, nervios, presión y qué se yo que otras sensaciones.

Y como son sensaciones tiene que ver mucho la mente. Si me lastimo la pierna me duele si me mienten también me duele pero es un sentimiento, es mental, es intangible, y por lo tanto es fácilmente modificable, o por lo menos debería ser fácil hacerlo. Porqué? Porque es nuestra mente la que genera y maneja esos sentimientos y por lo tanto es uno de los problemas cuya solución depende de uno.

Y por lo tanto debemos entrenar a nuestra mente a que se oriente hacia lo positivo.

Cuando en los noticieros vemos repetidamente noticias de choques de autos con muertos, robos con rehenes, inundaciones y terremotos y opinan supuestos testigos que no vieron los hechos, vecinos que suponen violencia, personas de los medios que sorpresivamente se especializan en desastres ecológicos y agoreros de Apocalipsis, todo eso genera angustia, dolor, desazón e incertidumbre. Lo repiten y lo repiten, angustian y angustian nuestra mente. Estamos tristes y no sabemos bien porqué pero estamos mal.

De pronto haciendo zapping en la tv vemos un video de Juan Luis Guerra o de Carlos Baute, y nos emociona y casi mágicamente nos imaginamos bailando con nuestras parejas al ritmo de esa música y aparecen sentimientos de amor, romanticismo, alegría, recuerdos lindos, todo positivo. Todo mental.

En definitiva hubo estímulos primero negativos y luego positivos que



generaron sensaciones en mi.

Por lo tanto no dejemos que los estímulos negativos nos afecten y si no lo logramos lo que sí debemos hacer y lograr es que nos autogeneremos estímulos positivos.

Si hay deudores que nos tratan mal sigamos adelante nuestra gestión, debemos estar convencidos que somos una solución para ellos y si no la quieren aprovechar allá ellos.

Ahora bien, nos pagan para cobrarles también a los deudores difíciles, por eso entonces convirtamos lo que es una carga para nosotros en tener que contactarlos, a que sea para ellos la carga de tener que soportar nuestra insistencia y disfrutemos llamarlos, visitarlos, enviarles cartas, atosiguemos al desinteresado para que se interese, disfrutemos molestar al molesto, divirtámonos interrumpiendo al moroso en su quehacer diario, seamos el tábano incansable de su vida hasta que se digne a sucumbir a nuestros nobles instintos.

Cuidado que digo insistencia y no digo mal trato. Siempre con buena educación, energía positiva, buen humor, sonrisa amable, flexible, solícito a escuchar, accesible a propuestas pero persistente, ineludible, incansable, permanente, implacable. Y disfrutando, siempre disfrutando.

Cobrador no te rindas, no tienes que aguantar a los deudores, son ellos que tienen que aguantarte a vos, seguí adelante y recuerda que la única forma de sacarte los miedos es enfrentándolos, seguramente no son tan complejos los problemas como los imagino, siempre la realidad es mas simple que la fantasía fabricada en la mente.

Controla tu mente y sigue adelante, piensa lo que deseas lograr del otro y lo lograrás, depende solo de ti, es mas simple de lo que crees, y recuerda nunca te rindas.

Hasta la próxima.



Contador Público Nacional, egresado en UBA

Participó desarrollándose en su especialidad en Seminarios Nacionales (Buenos Aires) e Internacionales (E.E.U.U.) y Conferencias y cursos relacionados con la actividad Bancaria y Pequeña y Mediana Empresa, Fundación Banco Boston, HSM, I.I.R. S.A., IBM, U.C.E.S., Universidad de Buenos Aires, Inmark S.A., Collecting S.A., Fundación CANE, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Capital Federal, etc, principalmente relacionadas con Administración de Créditos, Gestión de Proyectos, Gestión de Créditos y Cobranzas y Comercialización.

Actualmente se desempeña como Gerente de Desarrollo de soluciones de Vivienda en Banco Hipotecario S.A.