

HAGA DE SU CONFERENCIA UN TRABAJO DE EQUIPO

Es una necesidad humana el procurarse principalmente por la autopreservación que la del vecino. Esto no es necesariamente incorrecto o moralmente malo. Igualamos éxito con logro y el alcanzar el objetivo no debe ser causa de culpa siempre y cuando no tomemos ventaja de otros en lo que la sociedad ha determinado como medios incorrectos de hacer negocios.

Todos las personas nacen dependientes y de manera inata busca su independencia de otros. Es materia de orgullo y signo de éxito el alcanzar independencia. Hay sin embargo un nivel más grande del logro de éxito que el llamado independencia y es llamado interdependencia. Esta se da cuando personas exitosamente independientes interactúan y se unen para mejorar el nivel de crecimiento de aquellos que cooperan el uno con el otro, logrando con esto una mayor superación personal. Ejemplos de lo anterior pueden ser observados en muchas prácticas de negocios modernos.

Analice sus propias reacciones como un ejemplo y vea las ventajas de la cooperación en equipo en las artes marciales. Sí usted fuera un competidor ¿se sentiría más satisfecho ganando un torneo que no este afiliado a una asociación o liga y ganar la admiración de solo aquellos que asistan al evento o vivan en el área geográfica del torneo, o usted se sentiría mas satisfecho ganando un torneo que tiene estatus como un evento que es parte de un grupo de eventos que son presentados como la elite de las artes marciales? La elección como competidor de alcanzar notoriedad es obvia.

Con esto presente es una buena decisión que el promotor de un torneo busque hacer su evento más exitoso al ayudar a mejorar los torneos de sus semejantes. La gente ese siente más atraída por lo que percibe como éxito, cuando ven asistencia, fuerte unidad de la gente con logros. En otras palabras el éxito es percibido y logrado a través del trabajo por equipo. El trabajo de conferencia por equipo es la base para un mayor nivel de éxito.

Imagínese a los competidores que nunca han estado en un torneo, pero que asisten a uno de los torneos de su conferencia y es efectuado de manera insatisfactoria, ¿cree usted que estarán más o menos inclinados a asistir a su evento dado que usted es un miembro afiliado? Si usted quiere que su torneo crezca no quiera que su torneo sea mejor que otros en su conferencia, búsqe que sean mejores que el de usted. Si cada promotor desea y trabaja con el objetivo de hacer del próximo torneo de la conferencia el mejor hasta la fecha, tenga la certeza de que será apreciado por todos los que están considerando el atender torneos NBL. Si todos los promotores hacen esto en cada nuevo torneo, entonces de manera obvia todos los promotores de la conferencia estarán trabajando hacia el éxito de su torneo. Recuerde que nunca debe de ser su objetivo el tener el torneo más grande de su conferencia en detrimento de otros promotores, su meta debe ser superar su evento del año pasado. Su éxito no es alcanzado por el fracaso de otros. Si su torneo es el más exitoso en su conferencia, pero es menos exitoso que el del año anterior ¿pensaría usted que hubo algún avance de su parte o sus correligionarios?

Lo que se necesita es convertirse en promotores capaces de realizar torneos de manera independiente, pero que son capaces de reconocer que se alcanza y percibe un mayor grado de éxito cuando hay unidad como equipo. En otras palabras, usted debe tener la habilidad y el personal para realizar un torneo de manera eficiente, pero se elige el trabajar con otros promotores y sus equipos en sus torneos para mejorar todos los torneos y mostrar a sus seguidores la fortaleza de equipo de la conferencia.

Algunas consideraciones:

1. **Juntas** - Realize regularmente una junta de conferencia en cada torneo y una o dos juntas cuando no haya torneo. De preferencia realice una al finalizar la temporada y antes de los Super Grandes para impulsar el tener las convocatorias impresas para su distribución en los mismos y planear la estrategia del próximo año. La junta restante deberá efectuarse antes del inicio de la temporada para implementar la estrategia y discutir asuntos relacionados al personal de los torneos.
 - a. **Junta de Septiembre u Octubre** - Sacar convocatorias antes de los SG y discutir estrategia para el próximo año.
 - b. **Junta de Enero o Febrero** - Discusión de intercambio de personal y estrategia para el próximo año.
2. **Convocatorias Para los SG** - Es extremadamente importante el tener la convocatoria del próximo año lista para los Super Grandes. El grado de entusiasmo está a su máximo durante los SG y todo mundo discute sus planes

para el próximo año. Escuelas y padres de familia planean con anticipación. Cada día que pase sin su convocatoria le representará pérdida de asistencia. Las estadísticas le comprobarán que los que tienen sus convocatorias con mayor anticipación son los que tienen los torneos más eficientes.

La mejor conferencia es aquella donde todos los promotores tienen sus convocatorias listas antes de los Super Grandes y mandan hacer un sobre o bolsa especial, con el nombre de la conferencia y logo impreso, conteniendo una carta y las convocatorias de la conferencia. Este sobre o bolsa será recogido por los asistentes a los SG así como por los posibles seguidores en su área tal y como los distribuye en sus torneos locales.

3. **Persona para la Conferencia** - Si usted es un promotor con iniciativa se dará cuenta que no disminuirá su prestigio al desarrollar, aprender y procesar cualquier trabajo durante un torneo. Los promotores deberán rotarse turnos para aprender las posiciones de Coordinador de Rings, Tomadores de Marcación, Jefes de Tomadores de Marcación, Coordinadores de Finales (Promotores de Conferencia Nacional) y participantes en el proceso de registro, etc. De igual manera debe permitir e impulsar al personal de su torneo a ser parte del personal de otros torneos de la conferencia, asimismo deberá impulsar a personal de otros torneo a ser parte su evento.

Durante las juntas de su conferencia (tenga a mano esta carpeta) decida como grupo al personal para cada evento y anótelos