



CrearContextos

“Tejiendo tramas de conciencia para crear caminos más simples”

DESTACAR LOS DEFECTOS O RESALTAR LAS VIRTUDES

Lic. Marcelo Krynski

www.crearcontextos.com



Cuentan que en una carpintería hubo una vez una extraña asamblea. Fue una reunión de herramientas para arreglar diferencias. El martillo ejercía la presidencia pero la asamblea le notificó que tenía que renunciar. ¿La causa? ¡Hacía demasiado ruido! Y además se pasaba todo el tiempo golpeando. El martillo aceptó su culpa, pero pidió que también fuera expulsado el tornillo, dijo que había que darle demasiadas vueltas para que sirviera de algo. Ante el ataque el tornillo aceptó también, pero a su vez pidió la expulsión de la lija. Hizo ver que era muy áspera en su trato y siempre tenía fricciones con los demás.

Y la lija estuvo de acuerdo, a condición de que fuera expulsado el metro que siempre se la pasaba midiendo a los demás según su medida, como si fuera perfecto. En eso entró el carpintero, se puso el delantal e inició su trabajo.

Utilizó el martillo, la lija, el metro y el tornillo. Finalmente la tosca madera inicial se convirtió en una linda banqueta. Cuando la carpintería quedó nuevamente sola, la asamblea reanudó la deliberación. Fue entonces cuando tomó la palabra el serrucho, y dijo: “Señores, ha quedado demostrado que tenemos defectos, pero el carpintero trabaja con nuestras cualidades. Eso es lo que nos hace valiosos. Así que concentrémonos en la utilidad de nuestros puntos buenos”. La asamblea encontró entonces que el martillo era fuerte, el tornillo unía y daba fuerza, la lija era especial para afinar y limar asperezas y observaron que el metro era preciso y exacto.

Se percibieron entonces un equipo capaz de producir y hacer cosas de calidad. Se sintieron orgullosos de sus fortalezas y de trabajar juntos.

Ocurre lo mismo en las Compañías. Confundimos muchas veces “excelencia” con buscar los defectos en los demás.

Corolario: la mayoría de las personas no se sienten con la autoconfianza para desplegar sus mejores recursos y por lo tanto reinan muchas veces climas de tensión y negatividad desde los cuales se hace difícil desarrollar flexibilidad e innovación tal como se está demandando hoy en día.

Lo más curioso de este fenómeno es que las personas a menudo no nos damos cuenta cómo somos protagonistas y a la vez víctimas de este modo tan tóxico de establecer vínculos en forma cotidiana...

En cambio cuando aprendemos a mirar con atención las capacidades propias y las de los demás florecen los mejores logros de conjunto.

Y no es inocente que utilicemos el verbo “florecer” en un momento en que observamos tantas empresas marchitándose, secándose y muriendo...

Peter Senge señala que, “los gerentes van a tener que aprender a operar como jardineros” pues estos saben perfectamente que la mejor semilla no florece ni da fruto si no se prepara la tierra en la oportunidad adecuada.

Las personas son las semillas que se insertan en el tejido organizacional (del que también se nutren y alimentan día a día) y que está formado por creencias, valores, emociones, hábitos y costumbres que hacen que en esa tierra y con ese clima, ciertos resultados estén disponibles y otros no.

Mire a su alrededor y pregúntese

- ¿Qué opiniones automáticas le surgen de las personas con las que convive a diario (proveedores, clientes)? ¿Son posibilitadoras o más bien se reconoce con la tendencia a mirar los defectos de los demás?
- ¿Qué juicios tendrán sobre Ud. las personas con las que convive a diario? ¿Serán posibilitadores o estarán centrados en sus carencias?

Quizás la consultoría de coaching ontológico tenga hoy más lugar que nunca en las organizaciones con el propósito de crear contextos donde las personas puedan transformar las tendencias tóxicas mencionadas y reconstruir el tejido básico de confianza y respeto que muchas veces se encuentra agujereado...

Recuerde la reunión de la carpintería: para generar los resultados colectivos que se buscan tendremos que aprender a mirar los puntos fuertes de cada uno y antes de juzgar a otro analizar si haríamos algo muy distinto de lo que hace el otro si estuviéramos viviendo su coyuntura ...

¡Se camina muy distinto desde los zapatos del otro!

Anímese a revisar su enfoque de las situaciones si algo de lo dicho lo ha tocado: reconozca el esfuerzo y las buenas intenciones de los demás, aún si los resultados no son los esperados.

Comprométase con una cultura de aliento y reconocimiento. Lo que siembre es lo que cosechará.

“Comprenda primero para pretender ser comprendido”

Stephen Covey



CrearContextos

www.crearcontextos.com

CrearContextos

Avda. de Mayo 605, piso 14

C.A.B.A Argentina

Tel. 00 54 11 4115 4291

Tel. 00 54 11 6380 5043

Copyright 2010 CrearContextos

Este es un trabajo de autoría no publicado y protegido por las leyes de derechos de propiedad de la República Argentina. No puede ser reproducido, copiado, publicado o prestado a otras personas o entidades sin el permiso explícito, por escrito, de CrearContextos.