

“LA PERCEPCIÓN DE QUE NO SE PUEDE NEGOCIAR LAS REGLAS LIMITA EL RANGO DE TUS ACCIONES”.

Andrea Churba

Desafiá las reglas de juego

» El funcionamiento de una organización está basado en ciertas reglas de juego. Se trata de códigos, estructuras y normas que estandarizan y simplifican las tareas y guían las decisiones y las acciones de los individuos que la componen. En el momento en que muchas de estas reglas fueron creadas, seguramente eran funcionales a su contexto. En épocas en que el mundo era más lento, la función de muchas de estas reglas era asegurar la eficiencia de los procedimientos y evitar los riesgos. Con la velocidad a la que nos movemos hoy, cuando no solo tenemos que ser eficientes, sino también ágiles, muchos de estos criterios han perdido su validez. Son demasiado rígidos y complejos para un mundo en constante movimiento, limitan la creatividad, entorpecen los procesos y se transforman en un obstáculo para la evolución.

El problema radica en que estamos tan acostumbrados a estas reglas que no las vemos. Decidimos y actuamos encasillados por esa lógica que suponemos inmutable. Como no nos paramos a pensar si son útiles o no para el contexto actual, seguimos dedicando tiempo y esfuerzo a escribir informes y mails y asistir a reuniones improductivas. Lo nuevo tiene que avanzar penosamente entre protocolos almidonados e interminables procesos de aprobación. Las reglas nos sofocan, pero nos conformamos: *“En esta empresa las cosas se hacen así”, “Acá no hay rotación entre sectores; me quiero ir porque estoy estancado y quiero seguir aprendiendo”, “No puedo tomar gente nueva y no doy abasto”, “Tengo demasiados viajes, pero no puedo decirle que no a mi jefe”, “Me gustaría hacer un posgrado, pero no tengo la plata, y en esta empresa no te ayudan”, “Me gustaría llevar a la reunión a un especialista en un tema en el que no me siento seguro, pero, como gerente general, soy el único interlocutor de los accionistas”, “Tengo*

una idea para acelerar un proceso, pero me tengo que callar. No es mi lugar”. Suelo escuchar este tipo de razonamientos de mis clientes. La percepción de que no se puede negociar las reglas limita el rango de sus decisiones y acciones.

Para liderar tu propio cambio, el de otros y el de la organización, tenés que animarte a desafiar algunas reglas, incluso al punto de eliminar las que están estorbando tu camino. Cuando tomes ese riesgo, es posible que descubras que esas leyes ni siquiera son tales, sino que son maneras de hacer informales que fueron reforzadas y consagradas por la costumbre. Puede ser que descubras que, si cambiás la regla, no pasa nada, que nadie se enoja, que no se acaba el mundo, que no te despiden ni te critican y que, quizás, incluso seas premiada por tu coraje y tu ingenio.

Llévalo a la práctica

► Liderá tu propio cambio desafiando las reglas de juego: ¿cómo sabés que lo que querés no es posible? ¿Cuál es la regla que te está limitando? ¿Preguntaste? ¿Averiguaste? ¿Es una regla formal o informal? ¿Qué evidencia tenés de que es así? ¿Se puede negociar, flexibilizar o eliminar?

Post-it



MINIBÍO. Andrea Churba es creadora del modelo Business Therapy y autora del libro del mismo nombre. Junto con su equipo, asesora a organizaciones, empresas e individuos en sus procesos de desarrollo y cambio. Es madre de Tomás (20) y Milena (16).

Seguila en FB:
BTbusinessstherapy
Escribible a
correolectoras@revistaohlala.com