

SOLUCIONES OPERACIONALES VS RELACIONALES

En qué nivel encontramos las soluciones a los retos empresariales que se nos presentan

En el desempeño de mi carrera como Executive Coach he identificado dos tipos de profesionales en relación a la forma cómo encuentran soluciones a los retos y problemas empresariales.

¿Desde que lugar estamos buscando las soluciones? ¿Con que tipo de profesional te identificas?

A) PROFESIONALES EN BUSCA DE SOLUCIONES OPERACIONALES:

Aquel profesional que se encuentra en este grupo entiende que la realidad es operacional. Es decir para esa persona la meta es lo más importante. El protagonismo se lo lleva el objetivo final. Para ello tiene el concepto que las personas son mero objeto, como mera herramienta para su objetivo. Es un profesional que se resume en lo siguiente:

“Yo dispongo de las cosas y/o personas para la meta”

Casi siempre el desarrollo diario de una empresa liderada por este tipo de profesional empieza con la palabra ¿Cómo?

¿Cómo aumentamos las ventas?

¿Cómo mejoramos la comunicación con los clientes?

¿Cómo delegamos mejor?

¿Cómo creamos equipos de mayor desempeño?

¿Cómo crear una red de distribuidores?

¿Cómo exportar?

¿Cómo reducir los stocks?

¿Cómo posicionar nuestros servicios en las redes sociales?

El profesional que se encuentra en este grupo va a buscar soluciones operativas o lo que es lo que denomino Aprendizaje de Primer Nivel.

Lo común en estos casos es buscar soluciones en estudios, Masters, Cursos, Consultoría. Así pues realizará algún Master en alguna Escuela de Negocio prestigiosa para que desde **fuera, desde el exterior, incorporar los conocimientos o competencias necesarias para llegar a la solución o meta.**

A) PROFESIONALES EN BUSCA DE SOLUCIONES RELACIONALES:

El profesional que se encuentra en este grupo entiende que lo importante **NO ES LA META O OBJETIVO EN SÍ MISMO** sino MI INTERPRETACIÓN DEL OBJETIVO O META

Es consciente que la realidad es **SUBJETIVA**.

Se pregunta cómo se relaciona “emocionalmente” con la parte operativa de la empresa.

Es consciente de la importancia de los encuentros, de las conversaciones internas y externas.

En este estado toda solución será interpretativa.

Es consciente que tiene que cambiar algo “dentro” de sí mismo.

Lo relevante para este profesional es que sea capaz de cambiar la realidad A por la realidad B.

Se produce un Aprendizaje Transformacional: No es tanto la “incorporación” de competencias al “Rol” Profesional sino la modificación de su SER como persona. Sabe que el liderazgo de estas organizaciones es desde el SER y no desde el TENER.

REALIDAD OPERACIONAL:



REALIDAD RELACIONAL:

