



LOS ESFUERZOS NEGATIVOS

Nº 1404

DOCUMENTOS PLANNING®

Por: Carlos Alberto Mejía Cañas
Consultor / Gerente

Hablamos genéricamente de los esfuerzos negativos cuando estamos al frente de acciones que, por más que se continúe con ellas, no conducen a resultados exitosos, sin embargo, en todo tipo de empresas, es frecuente que se presenten dichas situaciones y se persista en ellas como si fuesen una solución eficaz.

A continuación se presentan algunas situaciones donde a mayores esfuerzos se generan resultados negativos, veamos:

1. Más gente mejor

Muchos problemas no se resuelven con “más tropa”, de hecho, en ciertas ocasiones mientras “más tropa” peor, los espacios se achican y los movimientos se dificultan, tanto en lo intelectual como en lo físico.

Es así como en algunas organizaciones, frente a un tema por resolver, nombran un equipo interdisciplinario con múltiples participantes, lo cual crea más dificultad para su solución. La experiencia demuestra que unos pocos funcionarios claves, bien empoderados y con buena dedicación, sacan adelante los problemas

más complejos y lo logran en tiempos record, lo cual no sucedería con la “tropa”.

2. Más análisis, más parálisis

Este es otro problema frecuente, por realizar análisis “exhaustivos”, no se concluyeni se actúa en ninguna dirección. En estudios científicos serios sobre metodologías del trabajo se demuestra que hay dos etapas en la búsqueda de una solución: la etapa de investigación y la etapa de decisión. Si la primera se prolonga más allá de lo prudente, se compromete la segunda, inclusive, en algunos casos, un exceso de análisis crea parálisis, se generan sentimientos de inseguridad e incertidumbre en los participantes que los llevan a no enfrentar la decisión.

3. Lo mejor viene de afuera

Es frecuente, en nuestro medio, el considerar que las mejores soluciones vienen de afuera, lo cual les resta imaginación, creatividad y seguridad a los equipos internos de trabajo.

Tan importante como consultar experiencias ajenas es valorar las propias

experiencias y criterios, y retar la capacidad de los responsables para hallar soluciones eficaces. Esto se vuelve, al final, una cultura de logro y progreso que se multiplica en toda la organización.

En muchas empresas, inclusive, se premia y estimula la innovación y la generación de soluciones propias.

4. Todo tiene prioridad

Un error común en la administración es pensar que todo tiene prioridad y que se pueden enfrentar con los mismos recursos todos los frentes, y en ocasiones demasiados frentes, lo cual tiende a sacrificar los resultados de unos y otros.

Hay que elegir criterios de priorización apropiados y aplicarlos rigurosamente, las iniciativas de mayor puntaje en dichos criterios, deben ser, por tanto las de mayor prioridad. El número de iniciativas que puede atenderse dependerá, también, de la capacidad y dotación de recursos humanos, físicos, tecnológicos y financieros disponibles.

5. El liderazgo negativo

Casi sin excepción en toda empresa existe el líder negativo, “el Doctor no”, es decir, la persona que siempre encuentra objeción para cada iniciativa, lo cual retrasa el progreso y desmotiva a los colaboradores en la generación de nuevas iniciativas. Si hay un líder negativo en el grupo, hay que “enfrentarlo” haciéndole ver el juego

sicológico en que se encuentra, el daño que hace a los demás y la pérdida del buen ambiente de trabajo.

6. Las envidias y los celos

Este sí que es un “esfuerzo negativo” altamente destructivo, porque desgasta las relaciones entre las personas y con ello se afecta la dinámica del trabajo. Al igual que en el caso anterior, hay que hablar del tema y evidenciar los casos para que la respuesta del grupo de trabajo y de sus participantes superen esta desafortunada circunstancia. Si no se supera en un tiempo razonable, se recomienda “cortar por lo sano”, evitando que todo el grupo se vea perjudicado.

7. Los tiempos muertos

Muchos “tiempos muertos” suceden por falta de planificación y coordinación y son una fuente de costos, ineficiencias, desgastes y falta de oportunidades, lo cual afecta la competitividad empresarial. Un buen ejercicio de comunicación periódico de todos los participantes en cuanto al grado de avance de sus trabajos, sus dificultades y sus necesidades, y de sus restricciones, ayuda a suavizar los “tiempos muertos” futuros y a permitir un efecto de coordinación y alineación del pensamiento y la acción.

8. Las batallas perdidas

Las batallas perdidas, se perdieron, son una fuente de enseñanza y reflexión, pero no un refugio para explicar todo tipo de

situaciones negativas. Muchas organizaciones siguen “rumiando” sus batallas perdidas y esto les impide tener batallas ganadas.

9. Las causas sin causa

Este también es un esfuerzo negativo frecuente, pasar horas y horas discutiendo lo mismo en temas de menor trascendencia o que no conducen a ningún “lugar”. Aún comités de alto nivel pecan, en ocasiones, por esta circunstancia.

10. La falta de planificación

Este es el más frecuente esfuerzo negativo, iniciar las labores sin planificar las acciones, lo cual dilapida los momentos, los esfuerzos, los recursos, distrae la atención y puede anular iniciativas de valor. Se recomienda: “antes de hacer muchas cosas, pensar muchas cosas”, si se quiere ser altamente asertivo.

Síguenos en:



Si desea conocer más sobre este tema, en Planning ofrecemos una consultoría sobre [Competitividad y Estrategia](#) que se adapta a las necesidades de su empresa.

Planning
Abril de 2014

Acerca de Planning

Planning es una empresa privada colombiana creada en 1997, que proporciona servicios especializados de consultoría e investigación, elabora publicaciones sobre estrategia y desarrolla y comercializa modelos de planificación y evaluación de la gestión, dirigidos a satisfacer las necesidades de la dirección superior.



Servicios: Si desea conocer más sobre nuestros servicios de asesoría y sistemas de inteligencia, pulse en cualquiera de los vínculos:

- ✓ [Competitividad y Estrategia](#)
- ✓ [Mercadeo Eficaz](#)
- ✓ [Valor agregado eficiencia y productividad](#)
- ✓ [Desarrollo de propuestas de valor](#)
- ✓ [Estrategia y Scorecard](#)
- ✓ [Inteligencia de Negocios](#)
- ✓ [Sistema Planner](#)- Costos, rentabilidad y gestión
- ✓ [Sistema Monitor](#)- Competitividad, estrategia y riesgo



Recomiende a un amigo: Si usted desea que alguien más reciba esta publicación, [pulse aquí](#) para entrar a la página de referidos.



Información de contacto: Para contactarse con nosotros [pulse aquí](#), escribanos a info@planning.com.co llámenos al teléfono (574) 4120600 en Medellín.