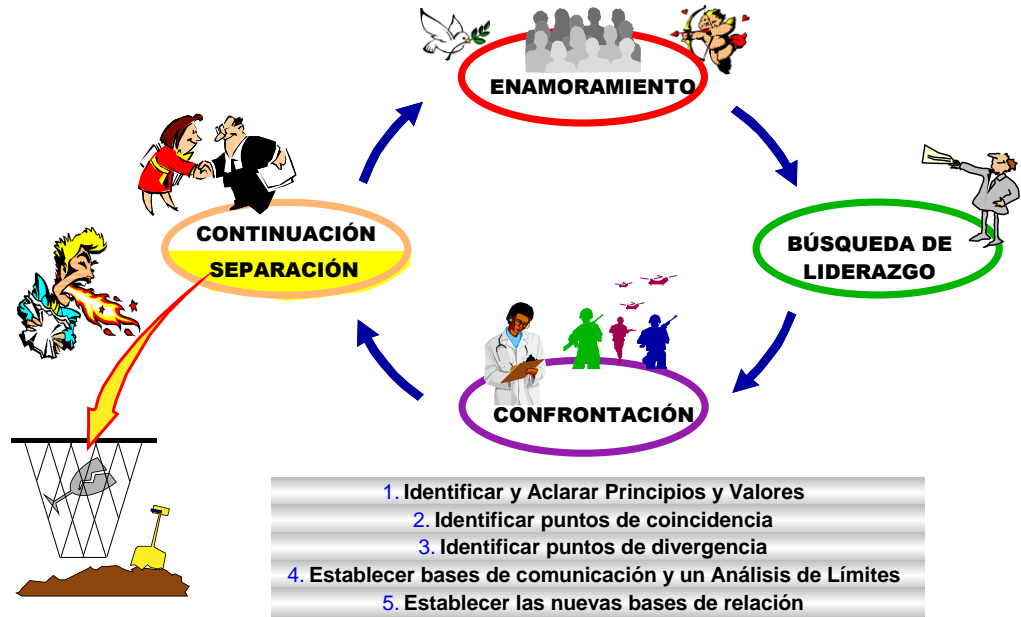


TIPS DE CONOCIMIENTO: No. 2

Por: Rogelio Carrillo Penso



Ciclos que Normalmente Viven los Grupos.

Todos los grupos, sea un equipo de trabajo, una familia, una empresa, o un Club pasan por una serie de etapas recurrentes en su interacción que son comunes unos a otros.

ENAMORAMIENTO: Es como cuando estamos recién casados, todo es color de rosa, hay una genuina comunicación, coincidimos en las metas y en la forma de lograrlas. Nuestra visión es la visión de todo el grupo.

BÚSQUEDA DE LIDERAZGO: Aquí comienzan a detectarse las diferencias de criterio, las luchas internas, la falta de alineación o confusiones en la dirección que el grupo o la organización ha tomado. Es una etapa importante por cuanto permite detectar a tiempo debilidades que deben ser resueltas.

CONFRONTACIÓN: Quizás sea la fase más importante del proceso. Se han manifestado diferencias profundas que requieren resolverse, y de nada vale hacerse la vista gorda o meter la basura bajo la alfombra. Es una etapa para tomar decisiones.

Confrontar no significa pelear como muchos entienden el término. Confrontar significa hacer aflorar aquellas cosas que son objeto del distanciamiento o de la disputa para enfrentarlas valientemente

y coincidir para llegar a soluciones. El proceso es como sigue:

Primero: Identifique los Principios y Valores de cada uno. Ello lo llevará a conocer los fundamentos esenciales de la persona y las distancias de fondo entre ambos. Si los Principios no son coincidentes, difícilmente se logrará un acercamiento.

Segundo: Identifique los puntos de coincidencia o de divergencia en un clima de ganar/ganar, con mucha disciplina para saber escuchar. Esta fase exige dedicar el tiempo necesario, mucho coraje, y ayuda experta.

Tercero: Haga un análisis objetivo de los temas sobre la mesa, analizándolos desde diferentes perspectivas, con el genuino deseo de comprender los diferentes puntos de vista de las partes involucradas, definir las brechas y negociar para acortarlas.

Cuarto: Comunicación es un proceso de dos vías que termina cuando se da retroalimentación o "feedback", no se limite solamente a "informar".

Establezca una plataforma de comunicación adecuada para ventilar las diferencias y haga un

Análisis de Límites para las contingencias.

Quinto: Se establecen las nuevas bases de relación, cambio de actitudes, compromisos, y forma de evaluación.

Es saludable que el proceso de confrontación sea apoyado por un Facilitador que no sea parte del problema, que pueda mantener una visión objetiva. Debe ser una persona con credibilidad y ascendencia suficientes que permita ser respetado por las partes en discordia.

CONTINUACIÓN O SEPARACIÓN: La continuación se sustenta sobre las nuevas bases acordadas. Si no se ha logrado acuerdo, lo más saludable es no continuar; o posiblemente se requiera retomar el proceso de confrontación para profundizar en aspectos que no fueron abordados apropiadamente. La continuación de la relación nos llevará al reinicio del ciclo.

Pero si se da cuenta que está **cabalgando un Caballo Muerto** Tip de Conocimiento # 38 —¡Desmonte!.