



ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarro

@marianahernandez@iconlead.com.mx

Inspirar o expirar



mismos recursos que nosotros; y nos olvidamos de aceptar las diferencias, y sobre todo de comprometernos con el rol de formadores de equipos, no de operadores.

Podemos aprender a combatir las creencias irracionales. Para lograrlo, tenemos que ser más conscientes de nuestro flujo de pensamiento, ya que los pensamientos limitantes son escurridizos, aparecen de manera rápida y automática y provocan emociones negativas.

Como líder de tu equipo, debes ser consciente de que cuando las arañas tejen juntas, pueden atar a un león

(proverbio etíope).

Cuando las arañas tejen juntas, pueden atar a un león

El médico David Burns y otros autores que promueven la Terapia Racional Emotiva plantean que, en promedio, una persona tiene una cantidad enorme de pensamientos por día y que éstos son los que generan nuestras emociones. Afirman: "Dime qué piensas y te diré qué sientes".

Creemos que los acontecimientos son los que generan nuestros estados emocionales, cuando en realidad existe un espacio entre ellos en el que, con base en nuestros patrones mentales y experiencias pasadas, realizamos una interpretación, que puede ser funcional o irracional.

En este espacio me gustaría recordar que la premisa básica de un líder es inspirar a los equipos y potencializar sus talentos. Si existe confusión sobre la función, esos equívocos se pueden presentar sobre algunas creencias irracionales que pueden afectar a la gestión de su equipo.

Me gustaría explorar tres de ellas:

1. Rotulación del personal.

¿Cuántas veces has estereotipado a alguien de tu equipo? ¿Has creído firmemente que algún miembro está destinado a no desarrollar una habilidad? En ocasiones escucho por parte del líder de un equipo aseveraciones como: "Pedro no tiene carisma; definitivamente no puede desarrollar relaciones con otros. Es muy introvertido".

Es correcto que desarrollamos ciertas habilidades y poseemos intereses distintos que nos hacen enfocarnos en ciertos campos; es probable que Pedro prefiera actividades aisladas y de poco contacto; sin embargo, esa percepción se asume como inalterable y perpetua. Te quiero preguntar: ¿tienes tú las mismas habilidades de hace 10 años? ¿Cuándo fue la última vez que te descubriste con un talento que pensabas que no tenías? Estoy segura de que encontrarás respuestas. Lo mismo ocurre con tu equipo.

Por favor analiza si hay alguien en tu equipo a quien has rotulado con una

etiqueta negativa, y trata de empezar a modificarla.

2. Falacia de armonía constante.

Estamos educados para buscar la paz, la armonía y buenas relaciones en familia, escuela trabajo, etcétera.

Cuando en un equipo no existen estas características, se puede generar angustia por parte del líder, creyendo que "deberían estar integrados y llevarse bien". Por supuesto que debe existir un clima de cordialidad para obtener los objetivos planteados.

A pesar de este crónico deseo, las situaciones pueden ser diferentes, y una habilidad básica en el líder será lograr relaciones positivas entre todos, teniendo en cuenta que esto siempre será el ideal, y no necesariamente la realidad.

Cuando en el lenguaje ocupamos un debería, asumimos que los otros tienen los recursos para cumplir con nuestra sugerencia; pensamos que pueden hacerlo pero no quieren: "Deberían ayudarse entre ellos", "Deberían decirse lo que necesitan", etcétera.

¿Qué pasaría si como líder modificas el "debería" por "me gustaría"? Suena distinto y, sobre todo, no te generará una emoción de frustración. No confundas deseos con realidades...

3. Amor propio inoperante.

Es probable que te cueste trabajo aceptarlo, pero esta creencia es una de las más comunes en los lugares de trabajo. Quiero subrayar que no es exclusivo de los líderes, pero puede afectar a tu gestión si la alimentas constantemente.

¿Cuántas veces has hecho el trabajo de tus colaboradores porque no hacen

las cosas bien, porque no asumen sus responsabilidades, porque "les falta"? En el trasfondo de esta actuación lo que existe es un amor propio desmedido: "No hacen las cosas como Yo", "No logro entender que no puedan hacerlo; es tan sencillo". Generalmente vemos las situaciones desde nuestros propios patrones y asumimos que los demás tienen los



En segutrends contamos con diversas soluciones que te ayudarán a incrementar tus ventas desde casa

 <p>Multicotizador de Seguros de Auto y Hogar</p>	<p>Podrás cotizar con hasta 14 aseguradoras en cuestión de minutos</p>
 <p>Segubot</p>	<p>Un robot que atenderá a tus clientes a través de WhatsApp o en tu portal de Internet</p>
 <p>Widget de Seguros</p>	<p>Mini aplicación con la que tus clientes podrán cotizar el seguro en cualquier momento</p>
 <p>segupago</p>	<p>Realiza el cobro de las pólizas en cualquier momento</p>
 <p>segupoliza</p>	<p>Poderoso administrador de clientes</p>

Desarrolla tu **MarketPlace de Seguros con Segutrends** y convierte a las herramientas digitales en tu mejor aliado.

Contáctanos en:
www.segutrends.com

8118031414