



EN MOMENTOS DE CRISIS COACHING TRANSACCIONAL

Lo fundamental en una organización es su capital humano pero, ¿qué hacemos para que crezca y se fortalezca? La Lic. Florencia Torzillo Álvarez desarrolla los beneficios que esta disciplina puede traer a tu empresa.

Seguramente hayas sentido la necesidad de contar con herramientas que te ayuden a lidiar con distintos tipos de problemas en tu Pyme, pero deberías saber que aquellos conflictos que se reflejan en la realidad de nuestra organización, no son nada más ni nada menos que los que dominan nuestra realidad interna.

En tiempos de crisis permanente, las firmas cada vez más dicen: “Queremos algo que nos resuelva el problema ya”. No existen fórmulas mágicas, pero sí distintas estrategias de capacitación que nos pueden ayudar a transitar los cambios que nos proponen las crisis con más recursos que nos garanticen transformarlas en oportunidades para crecer y generar valor agregado tanto para la empresa como para las personas que la integran.

El coaching transaccional es una de estas herramientas para progresar. ¿en qué consiste? La palabra “coach” proviene de las prácticas deportivas y luego se introdujo en el mundo de las organizaciones. En el proceso de coaching se parte de la premisa de que el coachee (quien recibe el entrenamiento) es la persona que cuenta con la mayor y mejor información para resolver las situaciones a las que se enfrenta. En vez de enseñar, el coach facilita al coachee a que aprenda de sí mismo.

Existen diferentes modalidades de coaching. El Transaccional está basado en la aplicación de técnicas del Análisis Transaccional, una corriente psicológica cuyo creador fue Eric Berne a finales de la década del 50. Tiene 4 características: es fácil de enseñar y de aprender, predice conductas, diagnostica las existentes y soluciona los conflictos (en cada persona y entre ellas, por ende en la organización).

El Análisis Transaccional aplicado al coaching permite:

- *El desarrollo de habilidades de liderazgo*
- *Analizar, prevenir y resolver conflictos o problemas futuros*
- *Entrenar en la gestión estratégica de los recursos humanos*
- *Facilitar y fomentar el trabajo en equipo*
- *Lograr comunicación efectiva*
- *Fortalecer el liderazgo*
- *Mejorar las relaciones interpersonales (entre compañeros y con clientes)*
- *Realizar una planificación estratégica*
- *Desarrollar la inteligencia intra e interpersonal*

A su vez, ofrece un modelo dirigido al desarrollo de habilidades de liderazgo; negociación; toma de decisiones; resolución y prevención de conflictos.

¿Acaso no te enfrentás a diario con muchas dificultades, tales como no saber cómo delegar, administrar eficientemente su tiempo y el de los demás o hacer que tus directivas se cumplan? Las técnicas que utiliza esta disciplina, al ser de tan amplio espectro, se adecuan a infinidad de situaciones para el logro de distintos objetivos en concordancia con las necesidades humanas y el contexto de crisis en las que muchas veces las PyMEs se encuentran.

Está enfocado a desarrollar la capacidad de obtener resultados en el corto, mediano y largo plazo y las transformaciones que genera se realizan en un nivel profundo de la conciencia del hombre.

Muy probablemente hayas vivido en carne propia el hecho de encontrarte con técnicas de difícil comprensión, que sonaban muy bien, pero eran inentendibles y complicadas para poner en práctica. En este sentido, el coaching Transaccional es de fácil comprensión y aplicación, tanto en forma personal como grupal, y aplicable a cualquier nivel.

Por otro lado, contribuye a generar el equilibrio emocional, fomentando seres humanos que tengan gran desarrollo de la inteligencia interpersonal (gente que tiene un buen manejo de las relaciones) y la inteligencia intrapersonal (personas que entienden y se dan cuenta de su mundo interior y cómo este repercute en su entorno profesional). Ambas constituyen lo que hoy conocemos como Inteligencia Emocional, tan importante en las organizaciones. La inteligencia emocional y la capacidad de motivación forjan sin ninguna duda una parte importante del liderazgo en cualquier tipo de grupo, pero no debemos olvidarnos que un factor preponderante del liderazgo es que el líder tenga una meta clara y definida. Sin un objetivo no existe un liderazgo efectivo, ya que es el elemento que define el tipo de liderazgo que se necesita en cada situación: al ambos ser dinámicos y flexibles, son parte de un mismo sistema que se retroalimenta. En síntesis la inteligencia emocional, la motivación hacia necesidades superiores, las metas claras y definidas son factores esenciales en el líder y en el proceso de liderazgo.

Ponlo en práctica

Muchas empresas que consultan no tienen claro las enormes posibilidades que las nuevas técnicas psicológicas brindan hoy a través del coach transaccional a todos aquellos que quieran desarrollar estas habilidades para convertirse primero en líderes de ellos mismos y luego en líderes de otros.

El desarrollo de la Inteligencia Emocional, que es fundamental para el manejo de situaciones de crisis, apunta justamente a generar un tipo de liderazgo de uno mismo y de otros: aprender a coachearse y a coachear a otros.

Las personas tienen una gran tendencia a repetir esquemas familiares de su infancia en sus relaciones, por eso es bueno conocernos y aprender nuevas formas de comunicarnos, de liderar, mediante la adquisición de recursos diferentes que nos permitan lograr de una manera más rápida los objetivos que nos proponemos.

Si uno no puede ser líder de uno mismo tiene dificultades en, por ejemplo:

- *Ponerse plazos y objetivos, y cumplirlos*
- *Administrar adecuadamente su tiempo*
- *Establecer relaciones de colaboración y no de competencia*
- *Tomar decisiones asertivas*
- *Integrarse en forma adecuada a equipos de trabajo*

El Coaching Transaccional brinda herramientas prácticas y efectivas para un mejor abordaje de estas tareas, proporciona gran flexibilidad y favorece el logro de objetivos en el corto plazo, cuestión fundamental ante el contexto variante de una crisis.

¿Cuáles son los beneficios para las PyMEs?

Puntos clave en cuanto a la aplicación de este tipo de coaching en organizaciones:

• *Es un modelo de las relaciones humanas, por lo que su implementación es muy efectiva en el área organizacional, consultoría, trabajo en equipo, dirección de personas y en las comunicaciones.*

• *Desde hace varios años las empresas y organizaciones han tomado conciencia de la importancia de los recursos humanos. A partir de generar mejor clima laboral, un liderazgo efectivo, una comunicación adecuada y una buena toma de decisiones entre otras cosas hace que las organizaciones crezcan de manera efectiva.*

• *Brinda herramientas concretas, enseñables, aprendibles y aplicables. Ofrece una estructura que sirve de guía para realizar intervenciones efectivas a nivel individual, grupal y/o organizacional.*

• *Formación clara en aspectos psicológicos, tales como la personalidad, la comunicación, la toma de decisiones, el liderazgo, la estructuración del tiempo, el trabajo en equipo, las emociones, etc.*

- *Un modelo para entendernos y entender a los que nos rodean.*
- *Herramientas concretas y útiles para manejarnos mejor en la comunicación.*
- *Brinda recursos concretos para manejarse de una manera adecuada en las relaciones interpersonales.*
- *Fomenta la inteligencia emocional (intrapersonal e interpersonal)*

Dada la incertidumbre y crisis permanente que existen hoy en el mercado laboral y en el mundo empresario, cada vez más profesionales y ejecutivos recurren a este tipo de técnicas. ¿A qué se debe esta inclinación? Justamente porque los tiempos de crisis exigen de toda una gran capacidad de liderazgo, de trabajo en equipo, de construcción de redes sólidas y productivas y de un gran equilibrio.

