

Dilemas en pandemia

Escuchamos a varios líderes, gobernantes, compartir el dilema al que se enfrentan con cada oleada de pandemia. Dilemas donde las opciones se presentan como malas o muy malas. Tenemos que elegir entre cerrar mucho o... ¡Mucho!



Néstor Rabinovich
www.rabinovichasesor.com.ar

Escuchamos a varios líderes, gobernantes, compartir el dilema al que se enfrentan con cada oleada de pandemia. Dilemas donde las opciones se presentan como malas o muy malas. Tenemos que elegir entre cerrar mucho o... ¡Mucho!

Quiere decir: no parece haber una manera de enfrentar tan dura realidad que no sea con variantes, malas todas. Nos vemos ante limitaciones severas en la vida cotidiana conocida.

En ese contexto, además, dichos dilemas se expresan, muchas veces, de modo extremo, desde el punto de vista emocional.

En ese contexto, además, dichos dilemas se expresan, muchas veces, de modo extremo, desde el punto de vista emocional. Se exacerbaban las visiones de las partes. Parece no haber manera de acordar. O es como yo lo digo, o es la muerte.

Entonces, no solo los dilemas son extremos desde lo negativo, sino también los sentimientos, asociados a cómo se expresan. Por lo tanto, nos encontramos inmersos en situaciones que nos dejan perplejos, con un profundo sentimiento desesperanzador. Si quienes lideran nos transmiten dilemas en esos términos, más difícil se hace caminar lo cotidiano y construir futuro.

Si quienes lideran nos transmiten dilemas en esos términos, más difícil se hace caminar lo cotidiano y construir futuro.

Ese formato se presenta también en los negocios, empresas, familias y directivos que gestionan. Quienes las lideran caen con facilidad en la presentación de dilemas en los negocios y en la vida familiar, en los cuales nada bueno se puede vislumbrar.



Fuente: Sebastian Sikora

Se lideran familias y empresas generando un contagio emocional donde las pasiones se desbordan. Entonces, encontramos funcionamientos confusos, donde se toman decisiones viciadas de esa carga emocional que no deja pensar. Decisiones basadas en la desesperación del momento y que inevitablemente conducen a realidades poco recomendables.

Maneras de comportarse y actuar que siembran pesimismo y negatividad, cuando lo que tenemos que poder lograr es, aun en condiciones tan adversas, climas mínimos de convivencia y tranquilidad.

"Si seguimos comprando nos vamos a fundir". "Si seguimos vendiendo nos vamos a fundir". "Si no puedo abrir mañana se termina todo". "Despidamos a la mitad de la gente". "Si tomamos a alguien nuevo es un desastre". "Agreguemos más cosas para vender, no importa qué, así sobrevivimos". "Los clientes son unos hipócritas, les das algo y se abusan". "Para qué quiero la familia acá, si no responden cuando los necesitás. Echemos a los que sobran". La lista puede ser larga.

Los ejemplos de dilemas extremos, apasionados, donde no hay matices, abundan y son moneda corriente.

Los ejemplos de dilemas extremos, apasionados, donde no hay matices, abundan y son moneda corriente.

Sería bueno que quienes lideran negocios y familias puedan repensar las decisiones que toman y en qué estado emocional las abordan. Los dilemas que enfrentan. Encontrar una manera de pensarlos y compartirlos que promueva vías de solución alternativa.

Que una empresa y familia funcionen en estos tiempos no es resultado del azar o de algún iluminado del momento. Requiere de un arduo trabajo personal y de conjunto. ■■