

*¿Le ha sucedido lo siguiente?*

Se enfrenta a un problema. En otras ocasiones lo ha podido resolver sin mayor contratiempo, utilizando las mismas y tradicionales soluciones. Ahora parece que la misma medicina no surte efecto.

Bueno se enfrentara a un paradigma. ¿Qué? ¿Estoy enfermo? No simplemente es un vocablo griego que significa “ejemplar “ o “ ejemplo”. Básicamente un paradigma es una serie de reglas que definen los limites y dicen como comportarse dentro de estos para tener éxito. Quiere decir que usted a definido una serie de pasos para comportarse de manera similar cuando se presenta un problema que conoce de antemano. Pero, se nos olvida a veces que una empresa es parte de un mundo cambiante. Este medio ambiente nos enfrenta actualmente a la globalización y a los tratados comerciales, por ejemplo. Pregúntese como se ha enfrentado a ellos.

Podría argüir que estas situaciones no las enfrenta actualmente su empresa: pero entonces esta encarando a uno de sus paradigmas: si no me afecta, para que lo resuelvo. Los estadounidenses dicen: “if it’s not broken, why fix it?” (Si no me ha quebrado, para que arreglarlo), Estas son palabras de mentes perezosas. En el mundo de hoy, lo que esta quebrado es “obsoleto” y no significa que haya que arreglarlo. Es necesario reemplazarlo.

# Los paradigmas

L.A. Juan Antonio Flandes Díaz.

Examinemos dos paradigmas para entender el proceso:

## Paradigma 1

**N**ada reemplazara a la maquina de escribir como un procesador de palabra. Por tanto, siempre habrá la necesidad de una mecanógrafa. Este paradigma estuvo presente hasta muy reciente. Las computadoras antes eran caras y enormes y cualquier oportunidad para reemplazarla las era remota. El paradigma cambio. Hoy, palabras es utilizado mediante la computadora, en todos los niveles y por todos los empleados. Las mecanógrafas se han vuelto obsoletas.

## Paradigma 2

**L**os bancos siempre estarán en un banco. Esto ha cambiado. Los bancos ahora los encuentran en supermercados y también es posible realizar algunas

transacciones las 24 horas del día por medio de los cajeros automáticos o Internet. Algunos bancos han abrazado esas ideas, otros se han resistido. ¿Qué cree que pasara a estos últimos? Ahora volvamos a nuestra cuestión: ¿cómo se enfrentara a su actual medio ambiente cambiante?

Como ve, realmente el vocablo paradigma es un termino rebuscado para indicar una realidad sencilla. Se refiere a la aparición continua de un estilo, técnica o proceso que usted lo impone como “moda” de ejecución. Dicha ejecución ha ganado carta de ciudadanía en su manera o convención de hacer las cosas. Debido a esto, conforma su escenario de corto plazo en la que se localiza la gestiona empresarial. Este estilo de ejecución que se nos impone como moda, nos permite predecir muchas cosas sin tener “bola de cristal”

### **¿Es bueno o es malo?**

**L**e contestare como hace tiempo un expresidente: “ni malo, ni bueno, sino todo lo contrario”. Es bueno porqué nuestros paradigmas nos permiten predecir el futuro. Usando las palabras de Jhon Nasbitt, autor, entre otras lecturas, de *Megatendencias*, nos da las grandes líneas para convertir en escenarios, con lo cual proyectamos nuestros planes y tomamos decisiones.

He aquí el “pero”. Estos se convierten en rutinas, tradiciones, rituales, hasta supersticiones y dogmas. Entonces limitan nuestra habilidad para descifrar las nuevas cosas que pasan en nuestro ambiente y en nuestras vidas. Lo que esta fuera de nuestros paradigmas no solo no nos sensibiliza, sino que la rechazamos completamente. Esta dinámica se explica fácilmente. Normalmente, las cosas que estén fuera de nuestros paradigmas deberían cambiarse. Pero, es mas fácil no cambiar.

Nada frustra mas que tener una idea o pensamiento fértil y que sea rechazada sin cualquier consideración solo porque requiere un cambio. ¿Será porque le tenemos miedo al cambio? ¿Nos resistimos a el? A lo mejor se le ha ocurrido que sus clientes deben ser recordados, en lugar de que se nos olvide una vez hecha la transacción. Es posible que haya meditado a sus clientes debe tratarlos con atención y paciencia, y no con indiferencia y descortesía. Pero también es factible que se haya enfrentado a la resistencia de sus empleados para implantar estas sencillas ideas.

Joel Barker, un futurista que ha estudiado los paradigmas y sus efectos, considera que los paradigmas tienen un ciclo.

En primer lugar, los problemas se resuelven de manera muy lenta debido a que las personas están renuentes a aprender nuevos paradigmas, por no serles familiares.

En la segunda fase el medio ambiente se mueve tan rápidamente que el nuevo paradigma parece resolver todo y la gente lo utiliza de manera constante.

En la tercera fase, la curva del paradigma se alisa. El nuevo paradigma resuelve mas y más problemas, y sucede un cambio de paradigmas. En otras palabras, una vez que un nuevo paradigma emerge, todo regresa a cero.

Sin embargo, hay un fenómeno asociado que Barker denomina “parálisis paradigmático” Esta asociación es tan grande al paradigma que es virtualmente imposible cambiar. En otras palabras, si tiene en la mano un martillo, normalmente tendra a vender cada problema como un clavo. ¿Qué le ha traído el año 2000 a sus computadoras? Si sufrió de esa parálisis, probablemente haya dicho en 1999 o antes, “esto no me afectara”. No es mas que para las grandes compañías. Y fue tan grande esa creencia que no quiso realizar los cambios en el software de su equipo. ¿Ahora? Usted responderá a esa pregunta. Pero creo que me entiende lo que significa esa parálisis paradigmática.

Por otro lado, le sugiero que: **cambie**. Busque nuevas formas de ver su mundo, sus negocios, su forma de tratar a los empleados, a sus proveedores, a sus cliente.

Los paradigmas tienen profundos efectos en su habilidad para ver el presente y el futuro.

Los necesitamos para dar orden, para presidir, para filtrar los datos innecesarios, para sentirnos confortables. Pero también trabajan contra nosotros, nos vuelven ciegos y no nos permiten aceptar que las personas tienen otros paradigmas que son tan validos como los nuestros. Comparta sus puntos de vista. Permita que participen las gentes en las alternativas de decisión. Eso seria cambiar de paradigmas si piensa que la gente solo debe obedecer ordenes.

Si reemplaza sus paradigmas recuerde que vuelve a cero. No puede predecir. Si usted es líder en su industria con el viejo paradigma, no hay garantía de que lo sea con el nuevo, porque la carrera comenzó otra vez.

Esto me recuerda una película que se titula Hechizo del tiempo. En dicho filme el reportero Phill (Hill Murray) sufre un inexplicable regreso al pasado. Al principio le parece fascinante, pues todo lo que vivió una vez se repite diariamente. Con ello, todo se vuelve predecible y sabe que sucederá de un evento a otro. Pero cada vez que cambia una situación en particular, afecta los eventos futuros, con lo cual las situaciones posteriores son desconocidas.

Un mensaje final: vale la pena intentarlo, porque continuara en el campo de batalla. De otra manera, formara parte de las estadísticas.

|                      |                           |
|----------------------|---------------------------|
| Nombre del Artículo  | Los paradigmas.           |
| Autor (es)           | Flandes Díaz Juan Antonio |
| Nombre de la Revista | Adminístrate Hoy          |
| Editorial            | Gasca- Sicco              |
| Numero               | 69                        |
| Publicación          | Mensual                   |
| Mes                  | Enero                     |
| Año                  | 2000                      |
| Tomo                 |                           |