

09 · EN REYNASA

Esto, en Reynasa



Situaciones de nuestro día a día que salieron en la sala, con el concepto que las explica y qué hacer distinto.

SITUACIÓN	QUÉ ESTÁ PASANDO	QUÉ HACER
Se cae el sistema y los pedidos tienen que salir hoy.	Cerebro bajo presión: amígdala, cortisol, respuesta automática.	Reconocer, pausa de 30-60 s, elegir: «ha pasado otras veces, hoy toca currar, se soluciona». Un desahogo breve vale; luego, a soluciones.
Un pedido grande o urgente, el famoso «para ya».	Bajo prisa se escucha peor y se interpreta por atajos.	Justo ahí, verificar los datos del pedido. La información importante puede estar en cualquier sitio.
«¿La factura que ibas a dejar?»	Virus defensivo.	No ponerse el «plan de batalla»: es una pregunta, no un ataque.
El código en el concepto de la factura , mil veces repetido.	Habitación: el mensaje repetido se desconecta.	Cambiar la forma de pedirlo y asociar una consecuencia o una recompensa clara.
Cambio de programa o empezar a usar IA.	Resistencia al cambio: el cerebro pide «no me desordenes los cajones».	Es normal sentir miedo e incertidumbre. Pasado el muro inicial, fluye. Es una actualización.
Revisar informes, compras, albaranes.	El cerebro «pone en blanco» parte de la información para no fatigarse.	Una tarea cada vez. De vez en cuando, atención consciente a cómo rellenas los campos.
Formar a alguien nuevo en el programa interno.	Maldición del conocimiento. Y olvidar cómo era uno al llegar.	Preguntar qué sabe, explicar con ejemplos, comprobar. «Tú cuando viniste también».
Propuestas de otro departamento.	Favoritismo de grupo.	Valorarla como si no supieras de quién viene.
«Todos los de almacén...», «nunca nadie me ayuda».	Generalización. Puede haber victimización.	Máximo dos absolutos al día. Si hay más, revisa la interpretación.
«Todo es urgente».	Virus de la urgencia: piloto automático crónico.	Preguntar qué puede esperar a mañana. No contagiarse de la prisa ajena.
«¿Te puedes pasar por mi despacho?»	Amenaza percibida, filtro de distorsión.	Bajar a la probabilidad. Cuidar el lenguaje corporal: se nota.
Un compañero que hoy no saluda.	Interpretación automática: «es conmigo».	Darle margen: quizá el mal día es suyo.

SITUACIÓN	QUÉ ESTÁ PASANDO	QUÉ HACER
Conflictos de «y tú más» entre personas o departamentos.	Fallo del sistema: conflicto improductivo.	Discutir el problema, no la culpa. Un conflicto bien peleado sí sirve.
El café con un compañero.	Felicidad cotidiana.	Vivirlo como un oasis, no como «¿cuánto queda?».