

¿QUÉ ACCIONES DEBO TOMAR?

DESCÚBRELO CON LA MATRIZ ERAC



Si estás leyendo esto, es posible que seas una de esas personas que han navegado y explorado las inmensidades de un “océano azul”, o tal vez has escuchado a alguien hablar acerca de esto en alguna ocasión.

En caso de que no sea así, debes saber que no estamos hablando de los “océanos” que normalmente tú conoces.

En el ámbito del emprendedurismo, el marketing y los negocios, el término “océano azul” es muy famoso gracias a un libro llamado Blue Ocean Strategy (Estrategia del Océano Azul), publicado en el año 2005 por los autores W. Cham Kim y Renée Mauborgne.

Este concepto hace referencia a un paradigma que ha revolucionado las formas en que se hacen los negocios, ya que parte de una estrategia basada en generar nuevos nichos de mercado en zonas que aún no han sido exploradas, a través de la innovación. A estas zonas se les llama “**océanos azules**”, porque a diferencia de los “océanos rojos”, en donde se entabla una encarnizada lucha por conquistar un mercado, estos nichos están totalmente **libres de competencia**. Esto se debe a que, si logras crear una oferta única que aún no existe en el mercado, pasarías a posicionarte en el primer y único lugar.

Te preguntarás, ¿qué relación tiene todo esto con el proceso de Mentoring? Si quieres saber la respuesta, la descubrirás al final de este documento, una vez que comprendas en profundidad la herramienta que revelaremos a continuación: **La Matriz ERAC**, también conocida como Matriz ERIC o RICE.



La primera conexión entre esta técnica con lo que vimos hasta ahora, es que la misma está basada en el “esquema de las cuatro acciones” originado dentro del libro que mencionamos previamente (Estrategia del Océano Azul).

La matriz fue diseñada especialmente para aplicar dentro de empresas u organizaciones, con el fin generar estrategias únicas de posicionamiento de productos o servicios, y crear modelos de negocio innovadores para diferenciarse de la competencia. De todas formas, este modelo también puede ser utilizado dentro del proceso de Mentoring, como una poderosa herramienta de apoyo a la hora de **definir un plan de acción** para él/la mentee, y esto es en lo que nos enfocaremos a partir de ahora.

Las herramientas que has aprendido hasta el momento, dentro de esta píldora, seguramente te han servido para guiar a tu mentee en la definición de sus objetivos personales o profesionales de la manera más asertiva e inteligente posible. Ahora bien, ¡es momento de ayudarlo a ponerse en acción para alcanzarlos!

El propósito principal de la plantilla **ERAC** es el de **analizar, concientizar y detectar** cuáles son los comportamientos, actividades y características que acercan a tu mentee hacia el cumplimiento de sus objetivos, y cuales lo alejan de ello. Esta información será vital para poder trazar un **plan de acción** bien organizado y orientado hacia sus metas.

¿CÓMO FUNCIONA?

En primer lugar, asegúrate de que tanto tu como tu mentee tengan bien presentes cuales son las metas u objetivos con los que trabajarán a lo largo de estas instancias del proceso de Mentoring.

Teniendo esto en claro, es momento de trazar la matriz. La misma se divide en cuatro cuadrantes, de los cuales cada uno representa una sigla del acrónimo **ERAC: Eliminar, Reducir, Alimentar y Cambiar**.





En la fila de arriba, se indicarán las actividades que él/la mentee esté realizando actualmente y resulten contraproducentes en relación a los objetivos que pretende alcanzar, por lo cual sería conveniente que él/ella pueda **Eliminar o Reducir** el tiempo y energía que invierte en ellas. Estas actividades pueden incluir aspectos de su vida personal o profesional.

Por ejemplo, imaginemos la siguiente situación:

Tu mentee desea desarrollar sus habilidades como docente y desea comenzar a dar clases de inglés para niñ@s pre adolescentes. Entonces, se plantea el objetivo de "Obtener 3 nuevos alumn@s de entre 8 y 11 años a lo largo del próximo mes, para brindarles clases particulares de inglés de dos horas semanales cada una".

Entonces, en el proceso de Mentoring logran detectar que actualmente él/la mentee no cuenta con la disponibilidad horaria suficiente para lograrlo. Por lo tanto, decide renunciar a una de actividad que ya no le aporta ningún tipo de motivación ni crecimiento: su trabajo como voluntari@ dentro de un festival de cine. Esto se ubicaría directamente dentro del cuadrante **"Eliminar"**.

Además, tu mentee se da cuenta de que necesitará una hora extra a la semana para poder preparar y organizar las clases. Entonces toma la decisión de reducir el tiempo que pasaba viendo películas y series en la TV cada domingo, y así logra conseguir su objetivo.

¡Perfecto! Ya hemos aclarado la primera mitad del ejercicio, ahora veamos la fila de abajo (**Alimentar y Cambiar**). Estos dos cuadrantes se enfocan en lo siguiente:

En primer lugar, el área de **Alimentar** está enfocada en crear una lista con las actividades que tu mentee realiza actualmente y cumplen con cada una de estas características:

- Están alineadas con sus metas u objetivos
- Al incrementar su frecuencia o profundizar en ellas, esto lo acercará aún más a lograr su estado deseado.
- Son potenciadores para tu mentee, le aportan resultados favorables.
- Tu mentee necesita hacer más de esto para alcanzar los resultados que desea.

En cuanto al cuadrante de **"Cambiar"**, abarca un repertorio con todas las nuevas actividades que tu mentee no está aplicando actualmente, y que si las comenzase a implementar, estas definitivamente lo conducirán hacia el logro de sus objetivos.



Continuando con el ejemplo anterior, imaginemos que tu mentee cuenta con un perfil en Youtube en el cual publica contenidos dinámicos e interactivos explicando conceptos básicos de gramática en inglés, orientado a niñ@s pre adolescentes. La frecuencia en que lo hace es de una vez a la semana, y él/ella ha comprobado que estos contenidos han sido efectivos para darse a conocer frente a los padres, lo cual lo llevó conseguir a la mayor parte de sus alumnos. Ahora bien, en el proceso de Mentoring concluyen que para obtener nuevos alumnos, sería una buena decisión aumentar la frecuencia de publicación de los videos de una a dos veces por semana. Esto entraría en el cuadrante **"Aumentar"**.

Además de esto, descubres junto a tu mentee que existe una formación sobre un nuevo método muy innovador y efectivo sobre pedagogía orientado a facilitar el aprendizaje de idiomas, sobre todo a niñ@s de esa edad. A partir de esto, le ayudas a tomar conciencia de que si realiza esta formación, esto puede generar un mejor resultado en sus clases y además aportar un gran valor a su servicio. Por lo tanto, deciden apuntar esta nueva actividad dentro del cuadrante de **"Cambiar"**.

METODOLOGÍA

Muy bien, ahora que sabes en qué consiste esta poderosa herramienta, ya estás capacitado para aplicarla con tu mentee. ¿Cómo hacerlo? No te preocupes, al final de este documento incluimos una plantilla con la matriz para que puedas utilizar en las sesiones de Mentoring.

Recuerda que lo primero será tener bien en claro cuál es el objetivo a trabajar con tu mentee, pues este será el norte que los llevará a definir los cuatro cuadrantes de la matriz. Luego, debes orientar a tu mentee a completar la parrilla en base a la siguiente pregunta:

¿Qué podrías **Eliminar, Reducir, Alimentar** (o aumentar), o **Crear / Cambiar**; para alcanzar tu objetivo?



Para indagar en cada una de estas categorías, puedes hacer uso de esta serie de preguntas:

PARA **ELIMINAR Y REDUCIR:**

- ✕ ¿Qué es lo que me quita energía?
- ✕ ¿Qué es lo peor que podría pasar si dejara de hacer ...?
- ✕ ¿Qué es lo mejor que podría pasar si dejara de hacer ...?
- ✕ ¿Esta actividad me acerca o me aleja de mi objetivo?
- ✕ ¿Es esta actividad realmente productiva?
- ✕ ¿Qué valor me aporta hacer esto?
- ✕ ¿Cuánto tiempo ocupa esto en mi rutina?

PARA **ALIMENTAR Y CAMBIAR:**

- ✕ ¿Quién me podría ayudar?
- ✕ ¿Qué me podría ayudar a cumplir mi objetivo?
- ✕ ¿Qué es lo que me falta en este momento para alcanzar mi estado deseado?
- ✕ ¿Qué actividades me hacen vibrar? ¿Qué es lo que me encantaba hacer de pequeño@?
- ✕ ¿Qué es aquello de lo que más disfruto? ¿Cuánto tiempo le estoy dedicando?
- ✕ ¿Qué es lo que haría si no tuviera miedo, si supiera que va a salir bien?

Además de estas, puedes sumar cualquier otra pregunta que se te ocurra. Ahora sí...
¡A poner en marcha el plan de acción!

Por cierto, intuimos que no te has olvidado... ahora que conoces toda esta información, ¿Lo has descubierto? ¿Cuál es la relación que existe entre la aplicación de esta matriz dentro del proceso de Mentoring, con el concepto de "océano azul"?



La respuesta está en una sola palabra: **Innovación**. Hemos comprobado que esta potente herramienta no necesariamente debe ser aplicada dentro de una organización u empresa, sino que también tiene grandes resultados al momento de trabajar sobre el desarrollo de áreas personales y profesionales de tu mentee. En ambos casos, sea para generar una unidad de negocio libre de competidores, o para modificar los hábitos o comportamientos de él/la mentee, se busca generar un plan de acción único y novedoso.

Si tu mentee continúa realizando el mismo conjunto de acciones que venía aplicando antes, claramente no lograría sus resultados deseados. ¡Es momento de innovar!

ELIMINAR (Dejar de hacer)

REDUCIR (Hacer menos)

ALIMENTAR (Hacer más)

CAMBIAR (Empezar a hacer)