GUERREROS SIN CAUSA

UNA METAFORA SOBRE LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES.

En el País del 17 de Abril del presente año, apareció un artículo escrito por **Joaquín Villalobos** (ex guerrillero salvadoreño y mediador internacional) en el que se analizaban las características y componentes de las guerras actuales y su incidencia en los soldados. Cuando lo leí, no pude por menos que hacer un parangón con la realidad de muchas empresas en la actualidad. Esta es mi visión (con permiso del autor).

Cuando las tropas norteamericanas invadieron la isla de Granada en 1983, un contingente de más de un centenar de militares cubanos quedó atrapado en la isla. El previsible enfrentamiento entre la milicia cubana con los soldados estadounidenses se convirtió para la alta jerarquía cubana en una cuestión de honor nacional, esperaban una resistencia a muerte. La rendición casi sin combatir de los cubanos fue así una terrible vergüenza para Cuba.

Recientemente 15 marinos británicos fueron capturados por fuerzas iraníes. Éstos, luego de ser instrumentalizados políticamente, fueron liberados como un "regalo" a Gran Bretaña. La conducta de los marinos, su retorno a casa en primera clase con regalos, sus alegatos de tortura "emocional" y la venta de su historia a la prensa por doscientas mil libras, han supuesto una vergüenza para Gran Bretaña.

El coraje y la capacidad de los Ejércitos cubano y británico están fuera de toda duda. Sin embargo, los hechos narrados tienen algo en común: **los militares no vieron razones para sacrificarse.**

¿Cuántas veces hemos oído a conocidos directivos y empresarios decir que su equipo no "suda la camiseta" que no "sienten los colores"? Saben que son buenos profesionales, que son gente de valía, pero sin embargo denotan en ellos una falta de entrega por la causa, en este caso por la empresa

y su organización sienten, observan y ven que no son capaces de dar lo mejor de sí mismos

La razón esta perfectamente definida en el párrafo final de la introducción: "los militares no vieron razones para sacrificarse".

Dicho de una manera más apropiada al caso: Las personas de nuestro equipo no ven ni sienten las razones suficientes para entregarse al proyecto.

Muchos podemos pensar que explicamos de una forma más que suficiente las "razones" que, en teoría deben bastar para conseguir esa entrega, ese sacrificio pero el caso es que el mismo, no se produce ¿Por qué será?. Habitualmente solemos descargar la responsabilidad del hecho sobre los demás: "No se implican, no se responsabilizan", etc....., razones que, como he dicho, tienen el común denominador de poner la pelota en el tejado ajeno, descargar la responsabilidad del hecho en el otro, en los demás.

Sin embargo como dijo Clausewitz; "la guerra se gana quebrando la voluntad de combate del enemigo. Esto implica que lo central es el campo moral y no necesariamente la destrucción física del contrario. Cuando una sociedad ya no está en capacidad de hacer sacrificios el resultado es la derrota".

- ¿Cuántas veces les repites las cosas a tus hijos? Le pregunte, conocedor de que los tenía
- Infinidad de veces!!! Me espetó.

- Bien, y ¿cuál es la diferencia?

Se hizo un silencio desgarrador que no duró más que unas décimas de segundo, pero que fue suficiente para que se articulase una respuesta sincera y espontánea.

- Hombre!! yo a mis hijos los quiero!!!

Esa era la autentica razón. La tenía delante de los ojos y no era capaz de verla. Sencillamente por unos era capaz de repetir las cuestiones cuantas veces fuera necesario, *POR QUE LE IMPORTABAN*, mientras que con los otros no hacia lo mismo por que le traían sin cuidado. Tenían que hacerlo por que él lo decía y a la primera y punto!! Ese lenguaje subliminal es el que estaba llegando a sus colaboradores.

"Los vietnamitas le ganaron la guerra a Estados Unidos sufriendo tres millones de muertos y los americanos la perdieron con sólo 58.000 bajas. Literalmente Vietnam le quebró la voluntad de combate a la sociedad norteamericana que seguía disponiendo de enormes reservas humanas y materiales. La vida humana alcanza su justo valor y la sociedad pierde disposición para guerrear si no existe una sólida justificación moral. Por mucha tecnología que se posea, al final la infantería debe ocupar el terreno. La tecnología nunca está de más, pero los Ejércitos modernos deben avanzar de la tecnología a la sociología".

La pregunta que nos podemos hacer seria: Si tenemos toda la tecnología a nuestra disposición., todo el armamento necesario y todos los medios considerados "materiales" ¿Cómo es posible que la balanza no se decante a nuestro favor en la contienda? ¿Qué esta fallando? ¿Qué hace que mi equipo no consiga una victoria holgada?

La respuesta es sencilla, siempre y cuando la veamos desde la distancia: Nuestro equipo no está dispuesto a dejarse la piel en el proyecto, por que no cree en él!! No siente que sea suyo.

Estos párrafos son demoledores. La tecnología viene a significar los aspectos racionales del negocio, y esos aspectos nunca son los que hacen que las personas consideren el reto como suyo.

En su último párrafo, el artículo concluye de una forma magistral. Solo he tenido que sustituir unas palabras para que la extrapolación al mundo empresarial sea perfectamente entendible, para ello solo ha sido necesario que cambie las palabras "infantería moderna" por "equipos de trabajo", "trabajadores sociales armados" por "profesionales cualificados" y "enemigo" por "competencia" y el párrafo quedaría como sigue:

Los equipos de trabajo requieren de profesionales cualificados, que sepan combatir, pero sobre todo que sean capaces de interactuar con el entorno social, cultural y político de su teatro de operaciones. Sólo así pueden aislar a la competencia, sólo así sabrán cómo hacer sentir que su presencia es ayuda, apoyo y protección y no una amenaza, y sólo así podrán sentirse dueños de una causa por la que vale la pena ser héroes.

Adaptación de **Francisco Blanes** sobre un texto de **Joaquín Villalobos**

FRANCISCO BLANES MONLLOR

Director de **qb desarrollo de Personas y Organizaciones**. Es Ingeniero Técnico Industrial, MBA por el Instituto de Empresa (IE) y Coach personal y Empresarial certificado por AECOP y ASESCO. Tiene mas de 20 años de experiencia en la Dirección de Equipos en empresas industriales y mas de 15 años en consultoría. Es profesor colaborador del área MBA en reconocidas Escuelas de Negocio.

