

Neuromanagement.

La Inteligencia Emocional y las empresas impulsivas.

Hoy en día, es común escuchar acerca de empresas de la nueva economía digital que empezaron con muchos bríos y dinero, pero no respondieron a las expectativas iniciales, no soportaron más la presión financiera y o han cerrado, o están en un proceso de reducción de costos y recortes de personal. Lo que no resulta nada agradable para los empleados y accionistas que iniciaron la aventura. Exploremos un poco porqué pasa esto para ver cómo se podría evitar.

El hombre usa la historia, el pasado, para predecir el futuro. Pero ¿qué ocurre cuando el pasado no se parece en nada al futuro que estamos tratando de predecir? Porque esto es exactamente lo que está pasando en la economía moderna. Es imposible predecir el futuro dado que el ambiente, las herramientas que estamos usando para abordarlo y la cultura, son totalmente nuevas, producto de una evolución por supuesto, pero de consecuencias impredecibles. La teoría del caos: organización desordenada u orden desorganizado. Esta es la primera razón por la que las empresas que inician una aventura en la nueva economía, no pueden planear a ciencia cierta qué va a pasar. ¿Quiere esto decir que están destinadas a fracasar?. No, de ninguna manera.

Por otro lado, planear mal no es una enfermedad de los tiempos modernos, lleva ocurriendo toda la vida, desde que tenemos registros históricos sabemos que la mayoría de las personas o empresas que inician algo no lo terminan. No solamente este fenómeno ocurre en empresas nuevas, también pasa en empresas existentes que inician algún proyecto diferente a lo que venían realizando hasta ese momento. Lo empiezan, desde luego con muchos ánimos y después de comprobar que no se obtiene lo esperado, tratan de reducir desesperadamente personal, costos, programas, de hacer el objetivo menos ambicioso, etc., por lo que caen junto con todo su personal en una espiral descendente de desánimo, apatía y miedo, que lejos de solucionar el problema, lo precipita hacia el abismo con mayor rapidez. La gente se empieza a preguntar si es que todo el asunto ya hace agua, si no funcionó y ya todo está perdido y si no sería bueno empezar a buscar trabajo en otro lugar. Los ánimos se encienden y cada vez es más frecuente el incumplimiento y la confrontación. Somos especialistas en predecir catástrofes. El mensaje que la dirección manada a los empleados en estas situaciones es de que se tiene miedo y e miedo es el peor consejero.

Solo hay una manera de hacer que las cosas pasen y es comprometiéndose con el objetivo y olvidarse del costo. Se trata de tomar una auténtica decisión. Para los romanos la palabra decisión representaba algo muy diferente de lo que representa hoy en día. La palabra decisión viene de la raíz latina caedere, que significa cortar, escindir. Tomar una decisión representaba un absoluto compromiso con ese objetivo cortando cualquier otra posibilidad que no fuera lograrlo. Esto se demostraba si la decisión iba inmediatamente precedida por una acción enfocada

lograr el objetivo, en caso contrario, solo se trataba de una preferencia y no representaba compromiso por lo que no era confiable. Alguien puede decir "He decidido ponerme a dieta", pero si después de dicha afirmación comenta "Mañana empiezo", ya sabemos que no se trata de una decisión. Lo mismo podemos pensar de alguien que comenta "A partir del mes que viene, vas a ver en mí a un hombre nuevo". Ja, ja, ja.

Luego entonces, si empieza algo, termínelo. Otra cosa, empiece por algo pequeño que pueda controlar y después hágalo crecer. Los macro proyectos requieren macro inversiones. No tengo nada en contra de un macro proyecto, sólo considere, por su bien y por el de todas las personas involucradas en el mismo, que va a necesitar mucho dinero, tres o cuatro veces el que planeó. Esto no quiere decir que lo tiene necesariamente que tirar, solamente que lo tenga por si hace falta. Viene a mi mente el famoso Hotel de México, el proyecto más ambicioso del Sr. Manuel Suárez, que nunca pudo ser concluido por las dimensiones del mismo y que consumió gran parte de la fortuna de la familia. Como dice Tom Peters, nadie se acuerda de los que cumplen el presupuesto, la gente, después de doscientos años, solamente se acuerda del que realizó la gran obra, la gran hazaña, que normalmente superó en varias veces el presupuesto inicial. Si ya inició, recuerde que echarse atrás o recortar personal, generalmente cuesta más de lo que ahorra. Yo sí quiero ser recordado en doscientos cincuenta años como alguien que logró cosas grandes y cumpliendo el presupuesto, nadie lo va a hacer.

"Cuando se está comprometido con un objetivo hasta poner en juego la propia existencia, la naturaleza se mueve a favor"

Emerson.