

El directivo sin tarjeta

Los símbolos, desde la antigüedad, han sido y, son utilizados, para mostrar el grado de poder que su poseedor acapara. Por ello, no dejan de ser una variable más que afecta a la composición y determinación del precio de los diferentes productos que nos rodean. Junto con las medidas de calidad y adaptación a las necesidades demandadas por el consumidor existen otros rasgos menos cuantificables pero indudablemente determinantes, al menos así lo expresa la “Teoría de la Utilidad y la Preferencia” tan usada en la microeconomía. Un coche de alta gama alemán, unos zapatos ingleses, un champaña francés, o una maravillosa mantilla española son todos ellos productos que aportan, además de su utilidad, un significativo status y “poderío” a sus dueños y usuarios.

El poder se puede utilizar de múltiples formas y una de ellas es simplemente la de conseguir lo que se desea o se necesita, quizás es la forma más genuina de uso, aunque no siempre la socialmente mejor vista.

El noble caballero del medievo demostraba su poder con un caballo de alta cruz y fuertes grupas, finos tejidos que envolvían su cuerpo, con un gesto de su mano sus criados le traían lo deseado y sobretodo, con seguridad en su posición, nunca dudaba de ella. ¿Qué ocurría cuando el noble caballero, excediéndose en sus capacidades sobrepasaba los límites y era despojado de su condición por otro de los poderes feudales establecidos? Caído en desgracia, difícilmente volvía a ocupar su rango a no ser que se convirtiese en noble a su manera, estilo Robin de Locksley.

En nuestros días, en las grandes corporaciones pasa algo significativamente parecido. Hemos evolucionado en las formas, pero muy probablemente no en la esencia del comportamiento. Los nobles caballeros de nuestros días, los directivos de la diferentes áreas organizativas de nuestras empresas, grandes y no tan grandes, al igual que en el medievo, enseñan sus claros signos de poder, asistentes personales, coches de empresa, ropa inconfundible, móviles, portátiles, tarjetas,, tarjetas de todo tipo y que merecen un tratamiento especial: de presentación, de crédito de empresa, oro, platino, “business” para el transporte, del club de golf, del gimnasio, del seguro médico, del

Las tarjetas son las espadas del ejecutivo de nuestros días. Espadas que sin un buen herrero detrás acaban inexorablemente melladas. Las tarjetas son una retribución en especie, una más, ligada a la función y que “lamentablemente” desaparecen cuando se abandona.

El presidente de una de las grandes compañías de suministros energéticos española, dedicó segundos a recoger su despacho en el

momento de abandonar el cargo. Lo normal es que en los despachos acumulemos, fotos, libros, cursos, premios, objetos personales, un sin fin de elementos que identifican nuestra vida personal con la que desarrollamos en la empresa, fundiéndolas en una sola. Este comportamiento metonímico, donde confundimos la retribución del directivo con el directivo supera, en la mayoría de los casos la buena gestión del compromiso personal, convirtiéndose en una rémora para la función y para el desarrollo personal.

El compromiso y la generación de valor es algo deseable, sin que ello signifique que olvidemos quienes somos individualmente y dónde están nuestros límites. Este es uno de los principios del tan desarrollado concepto de la conciliación.

Al igual que se asume y se sabe que cuando una función es abandonada, por el motivo que sea, se deja el salario, el despacho, el asistente o el coche, debemos ser conscientes de que también abandonamos un determinado tipo de vida, tarjetas, títulos, clubes, impacto mediático. Se abandonan símbolos de poder que lejos de pertenecer al directivo son inherentes a una función y a una compañía, la cual habilita a usarlos, siempre en su propio beneficio.

Los símbolos de poder con los que los directivos son retribuidos influyen en el comportamiento y actitud ante determinadas situaciones profesionales más que el propio salario.

En algún caso, no diré muchos, la libertad de gestión se ve mediatizada, haciendo más notables los principios de prudencia e influencia.

Si esta situación la trasladamos al momento inevitable en el que nuestro noble caballero es desmontado en el torneo de justas, donde pierde función y posición, es contrastable que todo directivo que está menos apegado a los símbolos de poder reencuentra su camino en menos tiempo y con una mayor afinidad a lo deseado.

El verdadero poder del directivo se encuentra en sí mismo, en su habilidad para conseguir las metas planteadas utilizando las herramientas a su alcance, sin perder la consideración de que algunas de las remuneraciones obtenidas no dejan de tener un cierto olor a "material de oficina".

El hombre o la mujer (aunque esta merece un capítulo a parte por su mayor grado de adaptación a las nuevas situaciones y por tanto no suele tener un ego tan elevado) que mantiene la cuenta de resultado de los restaurantes de cierto postín, que ocupa palcos y butacas preferentes, que pelotea y se relaja en el "spa", que utiliza su cargo como elemento de status social no puede disponer de todo ello y lo consideraba una parte integral de su vida diaria, intentará a la mayor brevedad posible recuperarlo, anteponiendo a su futuro profesional (su empleabilidad) el pasado.

Este suele ser uno de los grandes errores que los directivos de empresas cometen en los procesos de cambio, doblar o triplicar la apuesta para recuperar rápidamente.

Superados los primeros momentos, días, superadas aquellas situaciones que les devuelven a la vida terrenal (hay que decirle a nuestra pareja, a nuestros hijos, a nuestros padres y amigos y sobretodo a ese cuñado o cuñada que no nos llega a la altura del tobillo y a quien se le restregó quien era, decirle que ya no soy el o la..., que ya no estoy en, pagar con la propia tarjeta, sobresaltarse por el valor del renting de alta gama y observar el exagerado precio de los “baños romanos a la moderna”), hay que tomar algunas decisiones logísticas.

Difícilmente arrancaremos la fase más importante, la de analizar y visionar el futuro sino están resueltos los problemas cotidianos. Me doy de alta o no en la asociación, me suscribo a la revista, compro un coche o saco el abono transporte, horror el abono transporte. Son decisiones que perturban la decisión principal, igual que pueden perturbar una decisión importante o más o menos arriesgada en la dirección de un negocio.

Buenos días, soy el Director General de....., uy me atasco, soy el Director de Marketing de..., igual, me atasco.

¿Qué es más importante ser Director General o de dónde se es Director General? siempre que realmente se sea un Director General. Aunque le pongamos seda a la mona siempre será una.....

Esto es lo que ocurre con el directivo. En el apogeo del poder, rodeado de símbolos, actúa como tal, cuando es desposeído de ellos, incluso después de superar la etapa de frustración mencionada anteriormente, ya no se comporta como tal, simplemente porque no puede poner el apellido empresarial a la función.

EL directivo, con tarjeta o sin tarjeta, de negocios o de crédito, es un directivo y, superados los complejos provocados por los símbolos debe de comportarse como tal. Para ello, lo primero es aprender a dirigir el propio futuro y convertir el objetivo profesional en el verdadero apellido de la tarjeta de visita.

¿Cómo vamos a contratar a un directivo, si deja en otras manos la dirección de su propia carrera profesional? ¿Alguien contrataría a un consultor de estrategia que cuando se le pregunta por la estrategia de su empresa consultora no sabe contestar? En el caso del directivo la respuesta es la misma.

El directivo sin tarjeta sólo tiene un amargo problema, darse cuenta de que sigue siendo un directivo, definir con precisión su objetivo, organizar las acciones para alcanzarlo, establecer un cuadro de control que le permita conocer si está avanzando en la consecución de sus metas y tomar las decisiones correctoras adecuadas. ¿Suena a algo conocido?

Como en la mayoría de las ocasiones, estar preparado para todo tipo de eventualidades provoca una reacción más rápida y más eficaz frente a un suceso adverso. Cuando perdemos nuestra tarjeta, si hemos sido previsores conociendo el punto de evolución profesional en el que estamos, manteniendo nuestras redes de contacto actualizadas y, por supuesto, somos realistas frente a los símbolos de poder, habremos dado un paso enorme para facilitar la gestión de nuestra carrera profesional, para que en cualquier circunstancia el noble caballero sea siempre la reina o el rey del torneo.

Javier Martín de la Fuente
Socio Fundador Person@
Consejero Asesor de Create Adecco HCS