

LOS SIETE PERSONAJES NEGATIVOS DEL PAÍS

**“Seguro”, “Dictador”, “Criollazo”. “Dr. No”, “Cuadriculado”,
“Si Señor”, y “Burócrata”**

Creatividad, imaginación y criterio son los ingredientes que menos promueven las organizaciones peruanas, pese a que son claves para competir exitosamente, según dijo el Vicerector Administrativo de la Universidad Particular de Ciencias Aplicadas (UPC), David Fischman, durante el Foro Internacional de Ciencias de la Creatividad, y que reseña una investigación denominada “ La creatividad peruana en la empresa : El caso peruano”.

Hoy en día, reveló, existen siete arquetipos de personas dentro de estas organizaciones, cuyas actitudes y estilos de trabajo destruyen la creatividad y las iniciativas valiosas que pudieran en algún momento plantearse, ellos son : “El Seguro”, “El Dictador”, “El Criollazo”. “El Dr. No”, “El Cuadriculado”, “El Si Señor”, y “El Burócrata”

“El Criollazo”

Un personaje común en las empresas peruanas ha sido bautizado por Fischman como “El Criollazo”, son los “oivastos” o “moscas”, que enfrentan las situaciones con soluciones mediocres, hechas a la criolla, a la hora de tomar decisiones, el criollo actúa con mentalidad cortoplacista. No le interesa la calidad ni los proyectos a largo plazo. Su filosofía es “salir del paso”, su ley es la del mínimo esfuerzo y su frase célebre “Así nomás.....”.

Para innovar se requiere siempre de un esfuerzo adicional, se necesita romper barreras y dar todo de sí. Dejar las cosas “así nomás”. No sólo limita la creatividad, sino que esparce el cáncer de la mediocridad a toda la empresa.

“El sí Señor”

¿ Usted es una persona extremadamente dependiente, que espera recibir instrucciones para actuar, que evade la responsabilidad de tomar decisiones y prefiere la condescendencia e incondicionalidad ?.

Entonces, si lo es, a Ud., le distingue el conocido “Si Señor”, ajuicio de Fischman, propio de los benevolentes y complacientes que no tienen coraje para conferir una negativa rotunda, cuestionar lo dicho por el jefe.

De más está decir que si se trabaja con un equipo de “ Si señores” es poco el aporte que se pueda conseguir, ya que lo que realmente necesita una organización es contar con espíritus inquietos, que cuestionen y se revelen contra los esquemas convencionales para innovar.

Según los empresarios peruanos, el “Si Señor” es el modelo de persona más común el la empresa peruana. Este personaje es producto de un sistema escolar tradicional y vertical que transmite información al alumno sin darle posibilidad de reflexionar sobre lo aprendido ni cuestionar los procedimientos. Otro factor que contribuye a reforzar este tipo de conducta sumisa e insegura es el estilo tiránico y autoritario de algunos directivos. El reto por delante es transformar respuestas como “si señor” en “sugiero señor”.

“El Burócrata”

Es el tipo de persona que se aferra desesperadamente a lo establecido, y para la cual los reglamentos son “dogma sagrado”.

Una de sus frases favoritas, que ilustra su aversión a la creatividad y de la que se vale para bloquear nuevas ideas, es “no se puede; tenemos que obtener la aprobación del jefe”.

Este individuo interpreta cualquier situación ambigua o novedosa como una amenaza potencial y por lo general no sabe cómo reaccionar si se enfrenta a una circunstancia distinta a la contemplada en el manual de instrucciones.

Asevera Fischman, sin embargo, y que las empresas deben entenderlo. aconseja, “la única forma de competir en un entorno tan cambiante y dinámico como el actual es precisamente construyendo y recorriendo nuevos caminos, aunque conlleve riesgos, desorden e incertidumbre”, apuntó.

“El Dictador”

Este es un arquetipo frecuente en los gerentes y directivos. Son los jefes que tienen necesidad de autoafirmarse, de sentirse poderosos y debido a ello agreden o menosprecian a quienes lo rodean.

Necesitan sentir que son quienes toman las decisiones y por ello no aceptan otras propuestas que las suyas. Más que respeto, inspiran miedo, y sobre la base de este miedo que infunden a los demás construyen un estilo de liderazgo y su autoestima, indicó el Vicerector.

Su estilo los conduce a tomar las decisiones importantes sin escuchar las ideas de los demás. No usa su inteligencia para buscar diferentes soluciones a un problema. Y es que las alternativas le molestan. El quiere la solución y una vez que se le ocurre la primera, utiliza todos sus recursos para bloquear cualquier otra sugerencia, impidiendo así la realización de otras y quizás menores propuestas.

El dictador posee un descompulsivo por demostrar que es él quien manda, no da autonomía ni poder de decisión a sus subordinados y exige que las ordenes sean acatadas tal y como el lo pide. Sólo él es el autor de las propuestas geniales. Aceptar que alguien más pueda aportar soluciones creativas representan una amenaza a su propia seguridad, explico Fischman.

Por lo general “El Dictador” se lleva a las mil maravillas con “El Si Señor”. Quien pierde es la empresa.

“El Cuadriculado”

Es el individuo que analiza la realidad con estructuras mentales rígidas y que experimentan serias dificultades cuando se trata de acomodar sus esquemas ajustándolos a una realidad cambiante que plantea nuevas exigencias y desafíos.

No es la persona indicada para la generación de ideas, debido a que tiene una mentalidad cerrada, no trata de mirar las cosas desde otro ángulo.

Además, el “Cuadriculado” es terco y poco práctico, valora exageradamente la lógica sobre la intuición. Nunca invierte tiempo en soñar o pensar, es rígido. Así, le resulta difícil entender cómo se desarrollan los procesos creativos y en que forma se rompen los esquemas

para generar innovaciones. Su frase "Aquí no necesitamos genios, queremos gente que trabaje".

Sin embargo, "El Cuadriculado" disfruta observando cada detalle, exigiendo reportes minuciosos, sin darse cuenta de que pierde la visión de conjunto y la capacidad para observar las grandes tendencias necesarias para la innovación.

Las empresas con este tipo de gerentes pueden ser muy organizadas y eficientes, pero carecen de una filosofía innovadora que les permita dar el salto de largo plazo que las ubique exitosamente en el mercado.

"El Doctor No"

Este tipo de persona no sólo nunca propone una idea original. relata Fischman, sino que también impide, que otros lo hagan. "Es un verdadero aniquilador de ideas"

"El Dr. No" es un personaje pesimista por excelencia, debido a que está convencido de que nada es posible y de que no vale la pena intentarlo.

Sus frases favoritas son "no tenemos presupuesto", "ya lo hemos intentado", "Para que complicarnos si así estamos bien, y "si, pero".

Para este personaje, mantener el statu quo es la forma ideal de evitarse problemas y esfuerzos adicionales. No trata de crear nuevas y distintas formas de vencer las barreras con su propio esfuerzo, siempre se deja de vencer por los obstáculos y atribuye a terceros las causas de su derrota.

"El Segurolo"

Finalmente, con ustedes "El Segurolo" : Persona que busca seguridad sobre todas las cosas y a la cualquier situación que implique riesgos lo desequilibra. Pasa su vida a la defensiva.

"El Segurolo" es un tipo extremadamente temeroso y toma el riesgo como su peor enemigo. El temor al fracaso impide a este personaje experimentar cosas nuevas. El cambio lo aterriza y por eso lo combate.

Asimismo, "El Segurolo" es totalmente tradicionalista, se alimenta de experiencias pasadas y piensa que lo que funcionó antes necesariamente funcionará ahora. Siempre nos alerta sobre las posibles tragedias que puedan ocurrir si implementamos tal o cual idea.

"Pero jamás olvide que el temor al fracaso es el bloqueo más devastador de la creatividad."

A toda la Supervisión : Ubiquémonos, identifiquémonos y busquemos la forma de ser más creativos.