

Víctima o Aprendiz

Alejandro Szilágyi
Business Mentor de Alta Dirección & Familias
aszilagyi@2spteam.com

El Siglo XXI alberga retos que se iniciaron en las dos últimas décadas del Siglo XX, pero cuya intensidad parece incrementarse en forma exponencial.

Dos de estos retos son: la velocidad de los cambios y la complejidad.

No son los cambios en sí, sino la velocidad con que se suceden. La tendencia nos dice que la velocidad de los cambios también se incrementa.

Por otro lado, nuestro tan anhelado equilibrio trabajo-tiempo libre, se siente cada día más amenazado por la complejidad que afrontamos.

Basta preguntarnos la cantidad de información que manejamos hoy, en comparación con la que manejaban nuestros abuelos. Posiblemente hoy nuestro cerebro maneja más bits y bytes en un solo día, que nuestros abuelos en un mes. Por otra parte, el día sigue teniendo sus 24 horas.

Una herramienta poderosa que nos puede ayudar a salir airosos ante estos dos retos (velocidad del cambio y complejidad) es la de "Aprendiz-Víctima".

Me topé con esta formulación en un seminario dictado por el extraordinario médico español, Dr. Fermín Moriano, q.e.p.d. El Dr. Moriano trabajaba con sinérgica y fue alumno del

Dr. Hammer (Alemania) y del Dr. Jorge Carvajal (Colombia).

El Dr. Moriano se dio a la tarea, con su equipo, de ayudar a personas que enfrentan enfermedades llamadas "terminales". En muchos casos vio curas y recuperaciones "milagrosas".

Según el Dr. Moriano, cuando una persona se enfrenta al reto de una enfermedad, tiene dos opciones básicas: *Víctima* o *Aprendiz*. Las *Víctimas* se entregan a la enfermedad y los *Aprendices* usan la enfermedad para un profundo cambio de sus creencias y de su estado de consciencia, causa principal, según los doctores, a la que le deben la posterior sanación.

Según el Dr. Moriano, todos los casos que ellos vieron sanar, optaron por el modo *Aprendiz*.

Inspirado en la charla del Dr. Moriano, he exportado este concepto a la gerencia con sus correspondientes adaptaciones. Los resultados han sido extraordinarios.

Analicemos ambas actitudes por separado:

Víctima

Una persona está en la *Víctima* cuando ...

... la responsabilidad se la adjudica a un factor externo a él

... culpabiliza a otros o a circunstancias por lo que le sucede

... justifica los malos resultados con excelentes argumentos e invierte tiempo en ellos

... cuenta historias para convencer y vender sus argumentos

... su foco está en el problema

... y no practica el agradecimiento como actitud ante la vida.

Aprendiz

Una persona está en *Aprendiz* cuando ...
... reconoce y asume su responsabilidad
... toma protagonismo en el proceso por el cual está pasando, preguntándose a sí mismo:
a) ¿qué puedo aprender de ésto?
b) ¿qué tengo que cambiar?
... su foco está en la solución
... valora (agradece) lo que tiene y lo que lo impulsa a mejorar.

Si comparamos ambos comportamientos en la empresa, veremos que
... las *Víctimas* nos cuestan tiempo (tienen historias que explicar)
... las *Víctimas* alimentan “radiopasillo”
... no asimilan el aprendizaje necesario, pues la responsabilidad la ubican fuera de ellos
... deterioran las relaciones humanas a través de las culpabilizaciones
... desvían el foco de análisis despistando los argumentos hacia las justificaciones

para enumerar sólo algunos efectos negativos.

El *Aprendiz*, por otra parte, usa los problemas y retos como un trampolín para meterse una vacuna de aprendizaje y salir airoso en su afán de construir un futuro mejor.

Las *Víctimas* son como unos agujeros en un balde que hacen que la energía y la eficiencia de una empresa se fuguen, a veces en forma invisible.

Las *Víctimas* le cuestan más dinero a las empresas que el valor agregado que suelen aportar.

Advertencia: las *Víctimas* hablan de sus problemas, pero en el fondo no desean resolverlos. Los problemas se vuelven sus

aliados. Gracias a ellos son centro de atención, se sienten importantes y atraen preocupación y soporte emocional de quienes les rodean.

Si usted le resuelve un problema a una *Víctima* (por mucho que se lo pida), le está creando otro, pues le acaba de quitar un valioso vehículo para sentirse importante y llamar la atención.

Sé que esto suena muy frontal. Pero piénselo y hágase la siguiente pregunta: ¿de qué hablaría una *Víctima* si estuviera “condenada” a ser feliz?

En resumen *Víctima* vs. *Aprendiz* significa

- problema vs. solución
- dispersión vs. enfoque
- lamento vs. proactividad
- justificación vs. análisis
- sufrir vs. construir
- defender vs. cambiar
- despilfarro vs. eficiencia

Desde la charla del Dr. Moriano, incluyo la herramienta “*Víctima-Aprendiz*” en la formación de equipos gerenciales y en los parámetros de selección.

Las *Víctimas* son verdaderos ladrones de tiempo. Si se les da ingreso a la empresa dejarán huella visible en la cultura y en el ambiente.

Los tiempos no están para perder tiempo.

La velocidad de los cambios y la complejidad sólo son afrontables exitosamente desde el *Aprendiz*.

Ante un reto o problema TODOS tenemos la opción de reaccionar como *Víctima* o *Aprendiz*, ¿cuál de ellos es usted mayoritariamente?

