



El mártir como mediocre



por **LUIS FELIPE CALDERÓN**
Profesor Asociado ESAN Graduate
School of Business

Una empresa no debería buscar gente que se sacrifique por ella a cambio de poco. Los mártires no existen en el mercado laboral, al menos no en el competente.

¿Por qué el gerente peruano quiere que sus trabajadores sean mártires sacrificándose por su empresa en lugar de querer triunfadores comprometidos consigo mismos, quienes, como parte de su autorrealización, trabajan en una empresa?

Esto es parte de una tara histórica que nos tiene convencidos de que el éxito empresarial deriva de “chancar” al “cholo barato” (alguien que cobra barato, trabaja más de la cuenta y esté resignado a su suerte).

"LO QUE UNA EMPRESA NECESITA CON URGENCIA SON "SÚPER CHOLOS"; ESTO ES, TRIUNFADORES COMPROMETIDOS CONSIGO MISMOS QUE, COMO PARTE DE SU AUTORREALIZACIÓN, TRABAJAN EN NUESTRA EMPRESA. NO SE NECESITA PRESIONARLOS PUES TRABAJAN BIEN PORQUE ESTÁN COMPROMETIDOS"

Entonces para lograr que el trabajador aguante en estas condiciones, se pide a RRHH que los convenza que su deber moral es sacrificarse por la empresa, sacrificar a su familia, su

salud y su futuro. Además, se espera que RRHH también los convenza de que irse a buscar mejores horizontes es un acto de altísima traición.

Digamos que alguien nos ofrece un Ferrari al precio de un Tico. ¿Quién no va a querer? Pero si alguien ofreciera algo así, bien se dudaría de lo que se recibe pues lo más probable es que nos estén estafando.

Así, se le exige a RRHH que consiga personal de primera, pero ofreciendo sueldos de tercera y dando condiciones laborales de cuarta. Y luego se pretende que RRHH logre que los mejores trabajadores se queden en la empresa. Pues eso no va a suceder. Solo un incompetente y/o quien tiene problemas de autoestima se queda donde lo tratan mal, donde no reconocen su valor. Los trabajadores más capaces y que tienen la autoestima en su lugar, solo se quedan en los malos empleos por un tiempito: mientras terminan sus estudios, mientras adquieren experiencia o mientras se estabilizan.

Lo que una empresa necesita con urgencia son “súper cholos”; esto es, triunfadores comprometidos consigo mismos que, como parte de su autorrealización, trabajan en nuestra empresa. No se necesita presionarlos pues trabajan bien porque están comprometidos consigo mismos. Parte de su personalidad triunfadora es lograr excelentes resultados en el corto y en el largo plazo, es gente que hace las cosas bien por la más importante de las razones: porque le da la gana. ■