

## OPINIÓN: APUNTES DE LIDERAZGO

### LO MALO DE ABRAZAR A LAS FAROLAS

Siempre encontramos personas con la irresistible necesidad de decir a cada uno lo que quiere escuchar

**Plácido Fajardo**

Managing Partner de Leaderland



Dos campesinos se disputaban la propiedad de una vaca. Ambos tenían sólidas razones en su favor, que decidieron someter al arbitraje sabio y ponderado del abogado del pueblo, que les recibió por separado para escuchar sus argumentos. El primero de ellos le dijo "la vaca es mía porque también su madre era mía, y punto". Ciertamente, contestó el letrado, lo que prevalece es el hecho de la propiedad sobre la madre, o sea que esa vaca debería ser suya. Recibió al segundo de ellos un poco más tarde, que le esgrimió "la vaca se ha criado en mi prado, porque pastaba en él y ha crecido gracias a mis pastos, por lo tanto, es mía". Efectivamente, dijo el abogado, el lugar donde el animal pasta es un argumento clarísimo para decir que esta vaca debería ser suya.

Tras marcharse ambos felices y contentos, su esposa, que le había estado escuchando, le espetó: pero ¿cómo puedes haber sido capaz de decirle a cada uno que la vaca es suya? ¡Ay, cariño mío!, le respondió él, qué cosas dices, si esa vaca, al final, ¡va a ser para ti!

El chiste viene al pelo en situaciones que todos hemos vivido, ya sea en el trabajo o en nuestra vida privada. Siempre encontramos personas con la irresistible necesidad de **decir a cada uno lo que quiere escuchar**, ya sea por su voluntad de intentar congraciarse con el resto del universo o por su incapacidad manifiesta para hacer aflorar las discrepancias y afrontar después los posibles conflictos.

El caso es que abundan los personajes que disfrutan con el hecho de **agradar a todo el mundo**. Algunos, incluso, no pueden evitarlo. Son perfiles de personalidad bien definidos, individuos que **van por la vida abrazando a las farolas**, como decía José María García en su inolvidable programa. Ser el más popular del barrio es estupendo, la gente nos quiere cuando le damos la razón, sobre todo si además se hace con simpatía y amabilidad. Con tantas cosas desagradables que hay en la vida, es maravilloso que alguien de buen talante nos regale el oído y nos diga lo que queremos escuchar.

Pero la cosa no es tan positiva como parece. La sinceridad y la verdad están reñidas con esta actitud cuando se lleva al extremo. Si en la vida privada abrazar a las farolas con hipocresía tiene sus inconvenientes, en el entorno profesional esta actitud condescendiente, nada recomendable — que a veces resulta casi patológica—, dice muy poco de quien la demuestra en su manera habitual de comportarse con los demás. Las causas pueden ser diversas, desde la educación recibida hasta una falta de seguridad, una baja autoestima o, simplemente, ser resultado de la personalidad.

En el apunte de liderazgo anterior hablábamos del papel del líder como aglutinador de voluntades, como generador de consensos. Decíamos que una de sus misiones fundamentales debería ser la de conseguir poner a la gente de acuerdo, como algo valioso frente al conflicto de intereses que es consustancial al entorno profesional. Pues bien, la mejor manera de fracasar en este intento es decirle a cada uno lo que quiere escuchar, y no lo que realmente hay que decirle en honor a la verdad y/o a la sinceridad.

Decía **Martin Luther King** que “para tener enemigos no hace falta declarar una guerra; solo basta con decir lo que se piensa”. Pero hay muy diferentes formas de decir lo que se piensa y ahí reside la clave, como tantas otras veces, en las formas. La **asertividad** es una habilidad social tan necesaria como escasa, que llega a ser crítica para los líderes que tienen éxito. Supone ser capaz de expresar las opiniones propias con claridad **de manera directa y sincera, sin herir la sensibilidad** de quien nos escucha. No hay que mostrar agresividad al expresarse, pero tampoco debilidad o fragilidad, sino hacerlo con **empatía**, es decir, siendo muy consciente de las emociones que provoca en el otro lo que decimos. Apoyarnos en hechos, en razones concretas, pero también compartir los sentimientos que nos provoca lo que decimos, sean positivos o negativos.

Ya sea por las dificultades que entraña esta manera delicada de decir lo que pensamos, o por la innata necesidad de agradar a todo el mundo, hay quien prefiere ir directamente a 'dorar la píldora' – una pena, por cierto, porque el 'feedback' sincero y honesto siempre debería ser recibido como el mejor de los regalos–. Y, cuando esto se repite a menudo, quien lo hace **queda etiquetado como alguien poco o nada fiable**, vamos, más falso que Judas. La desconfianza y el descrédito en un líder no solo disparan su pérdida de popularidad, sino también de eficacia. Pocas cosas se le perdonan menos que la mentira o la falsedad.

Hay que esforzarse por encontrar la fórmula de decir también las cosas que no van a gustar a quien las escucha. Y si no es posible, al menos **el silencio es mucho más prudente** que el halago falso e hipócrita. Al final, al abogado del chiste de la vaca deben tenerle bastante calado en su pueblo. ¿No les recuerda a alguien?

## **El Confidencial**