



www.e-motiva.com
carlos.sanchez@e-motiva.com

Barcelona, Octubre 2003

Apreciados amigos y amigas,

Crear e-Motiva ha sido para mí algo más que una decisión profesional. Iniciar un proyecto empresarial con la voluntad de trascenderle a uno mismo es en realidad una decisión vital, sólo se vive una vez. Como dice mi amigo **Salvador García** "los valores son elecciones estratégicas" y es en los momentos decisivos cuando los valores se ponen en juego a través de las decisiones.

Inicié mi carrera profesional en RRHH en la Caixa de Barcelona en 1980 y, tras múltiples avatares incluida una fusión, la finalicé como Director de Análisis y Prospectiva de la Caixa en 2003, año en que fundé e-Motiva. Y no he pasado de puntillas. A lo largo de estos años he tenido el privilegio de vivir experiencias increíblemente enriquecedoras dentro y fuera de la Caixa, y de conocer muy de cerca las entretelas que hacen avanzar a las organizaciones: el poder y la sensibilidad, la estrategia y la rutina, las ambiciones y los miedos. Mi formación de consultoría con **Itamar Rogovsky** me ayudó a comprender todo esto, a ponerle nombre y a navegar en esa complejidad con bastante integridad, con cierta eficacia diría y sin morir en el intento.

Si tuviese que resumir lo aprendido en estos años diría que lo que realmente mueve a las organizaciones es la voluntad de las personas. Primero la voluntad directiva, que como el patrón del velero hace avanzar su nave conjugando vientos contrapuestos y cambiantes, con firmeza y flexibilidad. Y por supuesto la voluntad de sus tripulantes, que con su energía personal hacen que los sueños de las organizaciones se conviertan en realidad, en su día a día, con los clientes, con los problemas, con los fracasos y con los éxitos.

Y cómo se moviliza la voluntad de la gente es cuestión de valores. Hay quien prefiere la exigencia y la desconfianza, palo y zanahoria. Es una opción, que funciona, pero no es sostenible y a mí no me gusta, cuestión de valores. Creo firmemente que la voluntad de las personas no se puede comprar, el precio sería desproporcionado y poco rentable. Y tampoco creo que el miedo y la amenaza sean el mejor caldo de cultivo para que florezca el talento, la innovación o el servicio al cliente ¿le suena a alguien?

El compromiso hay que merecérselo. Yo pongo de mí si tú pones de ti. Una relación profesional se basa en la exigencia de resultados, por supuesto, pero la exigencia más poderosa es la que surge de uno mismo. Y para que alguien viva algo como suyo ha de ser suyo, ha de apropiárselo emocionalmente. Y la labor directiva consiste nada más, y nada menos, en posibilitar que las personas se hagan dueñas de su trabajo, en permitir que se marquen sus propios retos y en saber declinar con sabiduría las tres palabras mágicas de la dirección de personas: exigencia, apoyo y reconocimiento.

El gran reto directivo no es aprender a motivar, es aprender a confiar. Decía mi buen amigo **Santiago Álvarez de Mon** "¿yo tengo que pedirle a mi jefe que me motive? ¡que me deje en paz!" Y yo añadiría: que me diga lo que espera de mí, que esté cerca cuando le necesite y que comparta con su equipo las dificultades y los éxitos.

Entender lo que mueve a las personas es a lo que he dedicado más tiempo y esfuerzo en mi vida. Por eso mi idea al crear e-Motiva ha sido centrarme en aquello en lo que creo que podré aportar un valor de calidad realmente diferencial: entender lo que la gente piensa, cómo se siente, qué actitudes tiene y cómo todo esto impacta en su trabajo y en los procesos de cambio. Y esto requiere algo más que sentido común, requiere metodología, sensibilidad y una buena dosis de visión estratégica.

Esta es la propuesta de valor que quiero ofrecer al crear e-Motiva. Y tengo la voluntad de no hacerlo solo, sino con un equipo de excelentes profesionales con estructura y vocación de trascendencia a mi persona. Y además trabajar con una red de colegas, pues el cliente se merece a los mejores especialistas para resolver su problema.

¿Qué pretendo con ello? Contribuir modestamente a que el mundo sea un poco mejor, a que progresen las organizaciones y a que la gente encuentre en ellas un lugar en el que merezca la pena esforzarse. Y vivir.

Un saludo cordial,