LOW PROFILE

https://www.alfdurancorner.com/articulos/low-profile.html

Focus: Sociedad

Fecha: 07/11/2002

El triunfo del cowboy en las recientes elecciones al Congreso norteamericano, es presentado por muchos analistas como el triunfo del “hombre corriente” sobre el “hombre ilustrado”.

Al margen de que es el triunfo de una minoría sobre otra minoría (la mayoría de la población afectada no ha acudido a las urnas), el caso del señor Bush Jr. tiene tantos componentes atípicos e inclasificables, que merecería el interés de los expertos en teoría del caos.

Lo del “low profile” es otra cosa.

La tipología “hombre corriente – hombre ilustrado” se da en la política, pero también se da en cualquier organización con objetivos definidos. Por ejemplo, en la empresa.

Dicen los de McKinsey, en su interesante estudio “Knowledge unplugged”, que la mayor parte de los altos ejecutivos empresariales son “micromanagers”, incapaces de enfrentarse a la complejidad que entraña el crecimiento, la diversificación, los súbitos cambios del entorno.

En lugar de fijar las reglas, las fronteras, los límites de su proyecto estratégico, y dejar que los demás actúen según el plan trazado, se refugian en los detalles, en las nimiedades, en los pequeños problemas del día a día.

Las fuerzas centrífugas que expanden el proyecto se ven limitadas por la voluntad centrípeta de sus ejecutivos, que confunden el “small is beautiful” de Schumacher con su pobre falta de visión.

La dirección de una empresa que desea progresar debe ser holística y tratar por todos los medios de integrar, seducir, compartir, enseñar, animar, sugerir, motivar y cohesionar.

Y es que un “low profile” será siempre un tipo limitado, si no tiene quien lo dirija. Su deliberada modestia para no atraer la atención está repleta de inseguridades y recelos, que no hacen más que confundir a quienes trabajan con él.

El problema es que se está convirtiendo en paradigma y así nos va.

