

LLIÇÓ DE COMIAT
FACULTAT DE CIÈNCIES ECONÒMIQUES I EMPRESARIALS
DE LA UNIVERSITAT POMPEU FABRA

Guillem López i Casanovas. desembre del 2010

QUE ELS VENTS US SIGUIN FAVORABLES

Distingides autoritats, senyores i senyors,

Nit d'alegria aquesta, la de la graduació, que molts previsiblement acabareu de dia! L'acte simbolitza, però, molt més del que transcendeix amb la festa. Trenquem el cava del llançament de la nau: el vostre preciós capital humà. Comenceu la singladura del que heu forjat en quatre anys de tasques i responsabilitats a les nostres drassanes. S'aixeca l'àncora des d'un port proper —i protegit avui encara, en el cas de molts de vosaltres, per les vostres famílies— per tal de començar a navegar d'ara endavant sota la vostra responsabilitat exclusiva. Alguns ho fareu com a capitans de vaixell, a les vostres empreses; d'altres com a mariners dintre d'un equip més gran; emperò tots igualment amb competències, habilitats i responsabilitats.

Els vents de l'economia no us són avui favorables, i us tocarà remar més que mai. L'economia ja no creix a velocitat de creuer, tot i que a l'horitzó s'albira quelcom que conté encara oportunitats empresarials, potser més mirant cap a l'Orient que a cap l'Occident. Tanmateix, val a dir que gairebé tots els ports de destinació romanen oberts. Malgrat la dificultat que imposen els reptes i algun núvol a la vesprada, el vostre vaixell, graduats de la Facultat amb la insígnia *Pompeu*, continua essent un bon reclam de recorregut per a l'accés a qualsevol dels mars desconeguts. En el món, tot i els darrers tsunamis, continua prevalent el lliure comerç, els oceans de la globalització es mostren amplíssims, i les possibilitats de negoci internacional (d'això, els navegants de la nostra tan internacional Facultat hem de pensar que en saben més que ningú) semblen quasi infinites. Sabem que en aigües procel·loses hi ha guerres de divises i que han reaparegut les banderes de conveniència. I mentre que les intensitats dels vents canvien lleugerament segons les 'rondes' (Rondes del Comerç Internacional, en

majúscules), podríem dir que els oratges us haurien de poder ser definitivament propicis.

Ara us toca a vosaltres. Deixeu-me, però, en aquest comiat, fer-vos algunes recomanacions —alguns *tips*, que diuen els americans, ‘propines’, que diem nosaltres— que us poden ser d'utilitat durant la singladura. Són resultat de l'experiència viscuda i a mi m'han anat força bé.

Quan feu una entrevista de feina (o de canvi de feina), obriu la porta sempre amb decisió i agafeu la cadira per asseure-us amb fermesa. Conec molts responsables de recursos humans que en això s'hi fixen molt. Mireu sempre als ulls, no intensivament ni amb desvergonyiment, però sí, de tant en tant, de manera convincent. El *commitment* amb l'empresa passa pel compromís amb si mateix.

Diu el refrany: “Allà on vas, fes com veuràs”. La flexibilitat implica capacitat d'ajustar-se als canvis. I això significa conèixer les diferents cultures del món. Si als Estats Units mengen amb una mà sota la taula, vosaltres, per lleig que us sembli, feu-ho també quan sigueu allà. A Alemanya, no violenteu en el plat la patata amb el ganivet. Es considera una lluita desigual i es considera que és de mala educació. Accepteu que a la cultura nipona el fet que no us convidin a sopar a casa no implica descortesia. Al contrari. Ells pensen que mai serà prou bona la seva cuina amateur pel que us mereixeu i que és millor que faci el sopar un professional de la restauració. Si toca, a les antigues repúbliques soviètiques, besar tres cops algú del vostre mateix gènere, endavant, no us n'estiguen. A Anglaterra us saludaran un cop al matí quan us trobin per primer cop, però després no espereu ja un ‘hola, hola’ cada cop que us creueu. Així feu-ho també vosaltres. Si als països de l'Orient us fan una reverència i no us donen la mà, no ho vulgueu fer diferent, ja que ells poden tenir motius per actuar d'aquesta manera, vista la utilització que fan d'alguna de les extremitats superiors. No és altrament un tema halitòsic trivial: els seus riscos de salut pública són els vostres, quan cohabiteu amb ells, i els hem de respectar. Mai us riguen en els països musulmans d'aquells ‘mascles’ que passegen agafats de la mà. Fins i tot els policies ho fan, i posar-hi qualificatius us podria causar qualche problema. Si us fan un obsequi, sapiguen que en alguns llocs és de mala educació obrir-lo davant del donant. En d'altres, és just el contrari. Aquí jo no n'he observat una pauta clara, per la qual cosa assabentar-se'n abans és més prudent. Si feu una conferència i el traductor és local i no coneix els col·loquialismes (allò de dir ‘aprofitant que *el Pisuerga passa per Valladolid*’), alerta amb expressions del tipus ‘la cosa va acabar amb una *‘merienda de negros*’ o *‘l'enredaren com a un xino*’. Això pot sonar fatal i irrespectuós, és clar.

En el món anglosaxó, si busqueu l'aquiescència de l'altra part i us contesten que sí, que en *some sense* ('en certa manera') estan d'acord amb vosaltres, volen dir educadament que *no*. A Anglaterra, el que toca és obrir la porta i passar al davant tu primer. Just el contrari del que fem aquí, que sembla més que, davant la incertesa del que hi haurà darrere la porta, o del fred que hi sol fer, vol dir 'tu primer, que jo me'n guardo'. És el mateix que fan a les cultures orientals de fer seure preferentment amb l'esquena tocant a la paret aquell a qui més reconeixement s'atorga, potser per allò d'evitar una mort traïdora per darrere! Sapiguen així sempre on sou.

Al Japó us donaran la targeta de visita amb les dues mans i haureu d'agafar-la també amb les dues mans. Li haureu de donar la volta i fer veure que llegiu tots els detalls que contingui, malgrat que no hi entengueu res! Altrament seria una falta de respecte greu. Com ho és menjar pel carrer o anar agafadets de la mà amb la vostra parella. A Rússia no es pot refusar un *toast* (un brindis), per molt que us desagradi el licor d'anís d'arròs. Quan hom s'aixeca per a tu, tu n'has de beure i, com a mostra que t'ho has begut tot, has de girar el vas, buit, cap avall. Només et queda pregar perquè a la reunió no siguin molts i que no tots ells es vulguin aixecar més d'una vegada per desitjar-te salut (amb un procediment tan poc saludable)!

Si sou en un país d'influència musulmana, eviteu el somriure que pot provocar l'eructe, car després de menjar això per a ells és prova d'agraïment i de satisfacció. O davant d'una ventositat a l'Àsia austral... Estigueu preparats per menjar les coses més diverses: borms, meduses, *jelly fish* (que així de ric és el llenguatge). Gos, gat, cucs, formigues o serps en són també opcions, i a vegades més gustoses que el caviar de beluga. Tot depèn, és clar, dels condiments...

A Sud-amèrica, el sistema sanitari és el clavegueram. La salut és una altra cosa. Els professionals sanitaris allà són els que aquí treballen a "Roca". En general a l'Amèrica Llatina les presentacions han de ser formals. Entenen poc els acudits i les paraules excessivament col·loquials en els discursos. Per a ells és com una manca de respecte. S'espera que l'home llest sàpiga més que l'*Homo sapiens*. I què us he de dir de frases com 'disculpen, lleigo tarde porque me han cogido un grupo de clientes por el pasillo'...

A l'Índia, accepteu de bon grat la salutació 'a l'estil Gandhi': penseu, si no, en les alternatives per a aquelles cultures que no utilitzen paper de vàter. Al Japó, haureu de reverenciar acotant el cap igual, si més no, que ho hagi fet el que més rang social tingui entre vosaltres, i un poquet més per marcar

la diferència respecte d'ell. D'aquí la cascada de capades que s'observa en una trobada per veure qui la fa més gran.

Als països de l'Est, crideu les persones verbalment i pel nom; no gesticuleu ni assenyaieu amb les mans, que es poden enfadar molt per aquesta manca de respecte.

I algunes recomanacions addicionals i acabo. Un *tip* que generarà complicitat amb l'audiència consisteix a fer que, davant d'algú que es desfaci excessivament en lloances cap a vosaltres i que us presenti com un ésser excepcional (no vull dir que no ho sigueu, però, a l'audiència, pot no agradar-li que li ho facin saber), consisteix a respondre un 'Moltes gràcies. Estic ansiós de sentir-me'. Quan us toqui fer un discurs d'agraïment (ja sigui perquè us nomenin el millor empresari de l'any o perquè sou el treballador que ha guanyat el campionat de mus de la fàbrica), davant de cares cansades al final d'un sopar, un altre *tip* que va molt bé és raonar-ho així. Amb tota solemnitat, podeu dir: 'Distingides autoritats, amigues i amics...: he estat dubtant tot el dia sobre si us feia un discurs d'agraïment llarg o curt... Després de pensar-hi molt m'he decidit pel discurs llarg. El curt consistia a dir senzillament 'gràcies'; el llarg, que faré ara, és 'moltes, moltíssimes gràcies'. I així acabeu. Us asseguro que les cares d'alleujament s'acompanyaran amb aplaudiments ben forts.

Més enllà dels aspectes d'intel·ligència emocional i dels coneixements multiculturals, recordeu però d'on sou i quina és la vostra Ítaca. El cap al món, però els peus al born. Catalunya no pot prescindir avui del vostre capital humà, i heu d'ajudar a teixir el capital social que l'ha de fer forta en el concert internacional.

Sapigueu donar contingut ètic al que feu. No tot s'hi val en aquesta vida per aconseguir determinats objectius. Quan hi hagi tempestes, el sentiment d'haver fet el que tocava us preservarà l'ànim i la tranquil·litat d'esperit. Els valors són a la vida el que l'imant i el magnetisme són a una brúixola: sempre són necessaris per saber on és el nord de les coses. I la brúixola és sempre necessària per fer les diferents travessies que ens reserva la vida. Escolteu, si no, el vell adagi mariner: 'Mai no farà bon vent per a qui no sap on va'.

Deixeu-me dir també que la constància, la tenacitat i la humilitat són molt importants. Cal saber aprofitar els vents mentre bufen a favor; i de vegades, al contrari, convé arriar veles i esperar que el vent ens sigui favorable per arribar a bon port.

Finalment, intenteu fer compatibles de la millor manera que sapigueu l'ètica professional, la lleialtat a l'empresa en què treballeu i l'honestedat amb vosaltres mateixos com a persones. I quan els dos primers conceptes —ètica i lleialtat— entrin en conflicte, refugieu-vos en el tercer, que és el 'port' més segur de tots.

Bé. Antics estudiants, patidors molts de les meves classes i ara ja col·legues, i alguns companys i amics: bona sort. Que els déus us siguin favorables i arribeu a la vostra destinació. Que trobeu en la vostra *Ítaca* particular la felicitat anhelada!

Ah!, i com deia ara fa un moment, moltes, moltíssimes gràcies.