

Lectura del primer capítulo: EL ZEN DE LA EMPRESA

Introducción: el arquero se apunta a sí mismo

*«El que no sabe a qué cosas atender
y de cuáles hacer caso omiso,
atiende a lo que no tiene importancia
y hace caso omiso de lo esencial.»*

SIDDHARTHA GAUTAMA

Con su luminosa combinación de sencillez y pensamiento lateral, la filosofía del zen puede mejorar mucho el funcionamiento de la empresa y, en particular, las relaciones interpersonales que tienen lugar en ella.

En las corporaciones surgen diariamente dificultades y encrucijadas que exigen un grado de sentido común nada común en realidad. Por otra parte, los automatismos desarrollados por los trabajadores promueven la unidireccionalidad, una inercia lenta y pesada que excluye valiosas alternativas para optimizar la marcha de la empresa.

El zen es especialmente eficaz a la hora de romper visiones rígidas -por muy cómodas que puedan resultar- y argumentos lógicos que a menudo ocultan la desidia o el miedo a innovar.

Este manual iluminador pone en manos de los ejecutivos del siglo XXI -o de los que aspiran a serlo- la claridad despojada de artificios del zen para superar problemas aparentemente complicados. Para ello, aúna los consejos de mentes privilegiadas del mundo empresarial y las indicaciones de grandes monjes zen como Taisen Deshimaru o Shunryu Suzuki.

De hecho, unos y otros -los directivos y los maestros de zen- se ocupan en esencia de una misma cosa: la resolución de problemas. Independientemente de su naturaleza, la definición más actual de inteligencia es justamente esa: la capacidad para hallar soluciones a cuestiones que parecen irresolubles.

UNA TAZA COLMADA

La filosofía del zen es tan refinada que fundamenta el camino más corto hacia el éxito en la intuición antes que en el razonamiento lógico. Es lo que se conoce como el «camino abrupto» a la iluminación. En este sentido, Seung Sahn apunta lo siguiente:

«Hace tiempo, Descartes dijo: “Pienso luego existo”. Aquí es donde empieza la filosofía. Pero, ¿qué sucede si no estás pensando? Aquí es donde empieza la práctica del zen.»

Para entender mejor este concepto, hay una historia que ilustra muy bien la disposición que precisa tener cualquier persona que quiera aprender los secretos del zen.

Se cuenta que un maestro japonés llamado Nan-in recibió cierto día la visita de un erudito profesor de universidad, que venía a informarse acerca del zen. Nan-in sirvió el té. Una vez colmada la taza de su huésped, en vez de detenerse, siguió vertiendo té en ella con toda naturalidad.

El erudito contemplaba la escena asombrado hasta que al fin no pudo contenerse más y dijo:

-Está ya llena hasta los topes. No siga, por favor.

Nan-in replicó:

-Como esta taza, estás tú lleno de tus propias opiniones y especulaciones. ¿Cómo podría enseñarte lo que es el zen a menos que vacíes primero tu taza?

LA ANTORCHA INTERIOR

Hace dos milenios y medio, Siddhartha Gautama ya nos recordaba que el campo de batalla de todo ser humano no está en tierras remotas sino en uno mismo, puesto que la mayor de las victorias es tomar el control de los propios impulsos.

En el zen de la empresa, esta perspectiva es especialmente importante. Sin duda, el ejecutivo puede iluminar sus equipos, distribuir mejor el trabajo y procurar que se den las condiciones para que la empresa fluya sin fricciones hacia el éxito. No obstante, para ello deberá empezar por sí mismo.

Y eso por una razón muy sencilla: cualquier mejora que logre en su persona conducirá automáti-

camente a una mayor eficacia de los colaboradores -a través de su dirección- y a la buena marcha de toda la corporación.

Para aprender a moldear las propias capacidades, Eugen Herrigel -autor de "Zen en el arte del tiro con arco"- se hizo discípulo de un maestro que le enseñó lo más importante que debe saber alguien que aspira a perfeccionarse. Esta es la diana:

«El arquero se apunta a sí mismo y se dispara a sí mismo.»