

L'ESPERIT DE COOPERACIÓ

Jordi Martí

*Soci-director d'ALTRIUM-Cooperació empresarial
Vicepresident de la Comissió d'Intangibles de l'ACCID*

La cooperació està de moda en temps de crisi, també en el discurs públic. Les expectatives i potencials són grans, però és fàcil oblidar la causa dels errors o fracassos.

Per cooperar cal saber contactar, relacionar-se i treballar conjuntament, amb fites compartides, a ser possible centrat en temes estratègics que reforcin la nostra especialització i diferenciació o compensin les nostres mancances. Pot ser una estratègia útil per innovar, per expandir-se, per créixer, internacionalitzar-se, per reduir costos o potenciar xarxes... però pot requerir suport expert, per evitar decepcions o riscos innecessaris com en qualsevol àmbit rellevant de gestió.

Seguint la dita popular de tal fas tal rebràs... o allò que sembles creix.. i considerant que la intenció és la base pel pensament.. i el pensament de l'acció... en el procés de madurar la cooperació, és a dir en la definició del projecte o proposta, en la recerca, contacte i acord amb *partners* o en la posta en pràctica de la cooperació, és important tenir en compte el perquè volem cooperar. Al respecte són útils algunes consideracions extretes d'ensenyaments del budisme social: ens mou només el propi desig? sincerament beneficiarà els altres? és només pel nostre benefici o reconeixement? decebrà o perjudicarà als altres? ... i si només és pel propi benefici... com podem reorientar-ho per a que realment benefici als altres?

Considerar als altres és considerar-nos nosaltres mateixos, per tant cal tenir present què oferim, què volem i podem aportar, si tenim les competències, capacitats, i qualificacions per complir amb els altres i que quedin satisfets -i així també nosaltres- ja que és necessari per uns resultats que aportin benefici mutu. Si aconseguim el que volem però realment no tenim cura en conèixer i considerar la situació, necessitats i interessos de l'altre part difícilment la relació empresarial serà duradora i pot afectar la confiança, que és un dels aspectes més decisius en al cooperació i en les relacions duradores.

Al respecte recordo una entrevista a La Contra de la Vanguardia on es preguntava a una parella octogenària el secret de la seva duradora i satisfactòria vida en parella... i la resposta era... enlloc de cadascú buscar

que l'altre el faci feliç vam acordar que la principal feina d'un era fer feliç a l'altre, i a la inversa... un esperit que han sabut aplicar amb perseverança i que també pot reflectir, en certa manera, la base d'una bona i duradora relació entre associats.

En les accions de networking, força habituals avui dia entre pimes, o en projectes conjunts d'innovació, o en aliances comercials o estratègiques, quan es supera la comunicació individualista, sovint recolzant-nos en suport extern, es pot caure en la recerca cega del propi benefici, del només voler vendre...i més ens situacions econòmiques difícils, i si tots anem amb aquesta intenció i no sabem escoltar, oferir, entendre i considerar els altres, l'esforç difícilment fructificarà en resultats. Això és el que m'ha fet veure projectes excel·lentment planificats i organitzats (projectes comercials, d'innovació i europeus) que no han sabut considerar els factors intangibles i relacionals de risc, a les persones i allò que les mou (aspectes que caldria avaluar i tenir-ne cura). I afecta directament a l'èxit o fracàs de la cooperació.

Si entre gurus de la innovació es reconeix públicament que l'ego és el gran obstacle per innovar només cal veure els resultats que ha aquest origen ha comportat, amb una gran manca d'ètica professional i personal, com l'origen de l'actual crisi econòmica-financera o de credibilitat institucional i política al nostre país.

Novembre 2009