



Minuto y Resultado o Jogo Bonito

Entender las dinámicas en la gestión de equipos es determinante para poder lograr los objetivos marcados. En un equipo de fútbol, por ejemplo, el objetivo sería ganar partidos, en las oficinas el objetivo sigue siendo ganar, en este caso, dinero,

Todo equipo dispone de un entrenador, llamémosle **entrenDANdor**, que se encarga de la gestión de la plantilla, de su organización y de las tácticas a utilizar para ganar. Este entrenador dispone de unos jugadores que cumplen distintos roles en el campo, uno es portero, otro defensa, otro delantero, cada uno con su función pero no todos se dedican y se centran en marcar goles. En el caso de CaixaBank estaríamos hablando de empleados, GC, GP, subdirectores y directores.

Existen muchas formas de trabajar los equipos y muchas estrategias para lograr los objetivos, pero todas ellas requieren coherencia, deben de ser lógicos y no contradictorios con los valores y la misión del club. **Toda estrategia es válida mientras mantenga esa coherencia.**

Sin embargo, vemos que la **coherencia brilla por su ausencia** en CaixaBank y esto ha sumido al equipo en el caos.

Seas portero, defensa, centrocampista o delantero en CaixaBank, se te va a medir únicamente por meter goles, incluso aunque estés lesionado o en el banquillo.

Este **entrenDANDor**, en lugar de ayudar con su análisis táctico y la colocación estratégica de los jugadores para sacar lo mejor de sus capacidades, **se dedica únicamente a repetir a la plantilla el resultado del partido cada 20 minutos,**

"vais perdiendo 2-0, muy mal, tenéis que marcar tres goles para ganar el partido"

"vais 2-1, pero así no ganáis, tenéis que marcar dos goles más"

"Todos debemos de aportar, si cada uno de nosotros metemos un gol por partido, ganaríamos todos los partidos"

"Si hay jugadores lesionados, el resto debemos de aportar sus goles"

"¿Habéis remontado ya?"

"¿Habéis remontado ya?"

"¿Habéis remontado ya?"

"¿Habéis remontado ya?"

Luego están los **entrenDANDores** que no se conforman con ganar y **ponen a su ego en el terreno de juego, los que siempre quieren ganar por goleada, los que quieren ganar la liga en septiembre.**

Para ello si el objetivo son 2 Salud, 1 Vida y 3 hipotecas, ellos te van a pedir el doble porque no juegas para ganar, juegas para hacerles famosos.

Los mismos que si terminas goleando y marcando 5 hipotecas, 5 Salud, 5 Vida y 10 préstamos pero el objetivo de la semana era vender alarmas, todo lo demás no vale porque solo se valora vender alarmas.

Llevándolo al ejemplo del equipo de fútbol, es como si ganando 5-0 con cinco goles de chilena y dando un baño deportivo al rival, el entrenador estuviese **enfadado y gritando a los jugadores porque "ese día solo quería goles de cabeza"**

Creemos que esto se debe a un mal endémico en la academia de **entrenDANdores** y es que **no hay academia de entrenDANdores**. A los empleados que más venden (y no siempre por su jogo bonito) se les asciende llegando a ser nombrados entrenadores (directores o DANes) y **cuando llegan, se dan cuenta de que ahora que no tienen que vender, no saben realmente gestionar equipos porque esa jamás fue el motivo de su valía.**

Es como si al delantero del equipo de fútbol le hicieran entrenador, quizás sea bueno metiendo goles pero eso no significa que sea buen entrenador.

Esto ha llevado a una situación en la que a porteros y defensas no les vale con dejar la portería a cero ni a los delanteros con ser pichichis y ha terminado por hacer que muchos jugadores aborrezcan el juego. No están bien entrenados, no están bien colocados en el campo y no ven que se reconozca su sacrificio por el equipo, luego nos sorprendemos de que ya nadie quiera ser jugador, y ahora todos queramos ser utilleros.

	CONFEDERACION GENERAL DEL TRABAJO Sección Sindical CaixaBank www.cgtpaixabank.com Twitter: @CGT_CAIXABANK Instagram: @CGT_CXB Telegram: CGT CAIXABANK info@cgtpaixabank.com		
	Para afiliarte a CGT Máندانos un correo a: info@cgtpaixabank.com		
	CGT el sindicato que hace falta		