

UNA ENTREVISTA CON AKIO MATSUMURA

Nota del Editor: La reconstrucción de la post-guerra en Japón impresionó tan profundamente a Akio Matsumura, que ha pasado su vida profesional construyendo puentes entre la gente de todos los continentes y culturas. En los 1970's se involucró en el Fondo de las Naciones Unidas para la Población, pasando muchas décadas dentro del cuerpo mundial, incluyendo una consejería de tiempo completo para el Secretaría General del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas, la segunda agencia más poderosa dentro de las Naciones Unidas.

En colaboración con Mikhail Gorbachev, él realizó los Primeros Esfuerzos para Reunir Fondos para Green Cross Internacional. En esta misión se convirtió en Secretario General de la organización y trabajó muy cerca del Gobierno de los Países Bajos, dirigido por el Primer Ministro Lubbers, quien otorgó fondos y le reconoció un secretariado en La Haya.



Akio ganó el premio "Genius Grant", y utilizó esos ingresos para crear el Foro Global para Líderes Parlamentarios y Religiosos, uno de los grupos más importantes para la promoción del diálogo entre los ámbitos de la fé y el gobierno. Este grupo ha sido un instrumento para el desarrollo personal de numerosos líderes nacionales de todo el planeta.

A lo largo de su carrera ha reunido a la gente más inverosímil: Arafat y Rabin, a oficiales del gobierno chino con el Dalai Lama, y a muchos más. No existe una palabra del idioma inglés que pueda describir su talento sin igual: es algo que va más allá de la mediación, que emana del respeto del que es dueño, y del hecho de que es un verdadero ciudadano del mundo.

Esta entrevista, que va desde su trabajo hasta las tendencias globales actuales fue realizada por Nancy Roof en Febrero.

¿Cuál es la necesidad de competir si el destino de nuestras vidas ya está marcado?

NR: Quiero iniciar esta entrevista pidiéndole que en tan solo diez minutos nos platique acerca de su historia.

Bueno, cuando yo era un hombre joven, una corriente muy poderosa me invadió. Cuando tenía 18 años, estaba en una edad crítica para todos los hombres jóvenes: competir para entrar a la universidad. En esa época me enfermé y fui hospitalizado durante tres meses. Esta impactante experiencia en el hospital me enseñó una lección: Yo no había escogido esa enfermedad. Llegué al entendimiento de que únicamente el uno por ciento de mi generación sufría esta triste experiencia en un momento tan decisivo de la vida. En otras palabras, solamente el uno por ciento podrían tener una ventaja que el 99% de mis amigos no tuvieron sin esa experiencia. Esta creencia me llevó a tener una gran apertura hacia mi futuro. Y la apertura me hizo preguntarme por qué nosotros competimos contra otra persona. ¿Cuál es la necesidad de competir si nuestro destino de nuestra vida ya está marcado? Me convertí en una especie de fatalista.

Así es que básicamente me volví más consciente del valor de las personas en comparación con la tradición japonesa, que ha creado una sociedad fuertemente basada en el consenso. ¿Cómo se ve a usted mismo? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades? Debemos entender ambas partes, pero también la otra cara de la moneda. Me fui interesando más en la cultura. Mientras te interesas en la cultura, puedes darte cuenta de que la religión es parte de este paquete.

Cuando tenía treinta y cuatro años, lo que fue en 1976, en Londres, llegué a conclusiones después de mucho pensar acerca de estas tres cuestiones:

- 1) ¿No es cierto que vivimos bajo dos conjuntos de leyes: las leyes del gobierno y la ley espiritual?
- 2) ¿Quién causa la Guerra?
- 3) ¿Cuál es el vínculo faltante en la ONU?

Llegué a la conclusión de que todas éstas tres están asociadas con líderes parlamentarios y espirituales.

Deberíamos mirar hacia los aspectos humanos desde el aspecto tanto de un valor físico, como valores espirituales en conjunto, el contexto práctico y el contexto espiritual, el corto plazo y el largo plazo. Éste es el componente crítico para el desarrollo humano. He decidido establecer el Foro Global de Líderes Espirituales y Parlamentarios en conjunción con el 40 Aniversario de la Organización de las Naciones Unidas en 1985.

La práctica de esta teoría no fue un camino sencillo. ¿Cómo hacer a un lado los egos de líderes políticos y religiosos? ¿Cómo promover las dimensiones espirituales del debate de los dogmas religiosos? ¿Y cómo exhortar a la participación de los líderes como personas en su capacidad como individuos? Para todos ellos, éste fue el mayor reto.

Mi punto es el siguiente: Hace 23 años pronuncié un discurso en las Naciones Unidas.

Yo predije que un Nuevo tipo de confrontación llegaría en el siglo 21. En el siglo 20 vimos guerras que se derivaron de ideologías políticas. Ya fueren Japoneses que se dieron por vencidos, alemanes que se rindieron, o bien quienes sufrieron de una colonización- en todo esto, todos ustedes tuvieron o no una entidad gubernamental a la mano para quienes se rindieron.

En este Nuevo tipo de confrontación, los asuntos políticos, étnicos o religiosos son conflictos mucho más complicados que una ideología política. Este es el tipo de problemas que deseo los líderes comerciales entiendan con claridad, respecto de la nueva situación que enfrentaremos durante este siglo. No existe una solución milagrosa y rápida para este problema, excepto el desarrollo de contactos personales dentro de las regiones fundamentales, así como la apreciación de la riqueza de la diversidad cultural. La imagen pública presentada por las empresas y sus líderes serían elementos importantes que los consumidores tomarían en consideración.

NR: ¿Y sin embargo, los políticos lo entendieron?

Los políticos lo entendieron. Los líderes religiosos lo entendieron. Los científicos lo entendieron.

Muchos, muchos otros lo entendieron. Pero no los hombres de negocios, ya que sus mentes están demasiado orientadas hacia lo material. Así es que decidí reunirme con algunos de los hombres de negocios más importantes, así como con quienes no me han conocido y que pudieran darme sus puntos de vista acerca de lo que representaría la situación.

Se me sugirió que me reuniera con el Dr. Robert Lee, co-fundador de Lee Hecht Harrison, una de las firmas de consultoría administrativa internacionales más importantes en los Estados Unidos.

Le dije, "Dr. Lee, hoy tengo una cita de dos horas con usted. Le expondré mis conceptos en una hora, y me detendré exactamente en una hora. ¿Y después, podría usted hacerme preguntas durante otra hora, desde su punto de vista, desde el punto de vista de un hombre de negocios? Mi duda es si mis conceptos y logros pueden llegar a ser atractivos para el mundo empresarial o no. Esa es mi pregunta de fondo."

Una vez que mi hora se hubo terminado, me dijo, "Sr. Matsumura, en mi vida,"—el tiene cerca de setenta años, es un profesor y dijo, "He conocido a miles de jefes y presidentes de compañías. Pero nunca he conocido a un solo individuo que como usted, tenga dos activos.

"Uno, nunca he conocido a alguien como usted, que tenga contactos horizontales por todo el mundo con personas de tan alta categoría del ámbito de la política, de todas las religiones, convicciones, científicos, artistas y de las Naciones Unidas y organizaciones internacionales.

"Segundo, e igualmente importante," dijo, "Durante muchos años he estado trabajando hacia el concepto de la dimensión espiritual-cultural sin un dogma religioso, que deba ser considerado al tratar con problemas humanos.

Debemos ver los problemas humanos tanto desde el aspecto del valor físico como de valores espirituales.

En este nuevo tipo de confrontación los problemas políticos, étnicos y religiosos son mucho más complicados que aquellos sobre ideologías políticas.

Este concepto se requerirá particularmente en los Estados Unidos hoy más que nunca. Existe una creciente necesidad de entender este concepto por el bien del desarrollo humano."

He decidido en ese punto ver si puedo servir al presidente de una empresa como consultor diplomático para encontrar soluciones que vayan más allá del negocio, de las naciones, la cultura e incluso, del espíritu. En la mayor parte del mundo el "espacio para la solución" se encuentra donde todos éstos se reúnen. Solamente en el Oeste vemos estrictamente el aspecto material de las cosas.

Conforme el mundo entra al siglo 21, el énfasis de las relaciones va cambiando de las transacciones al énfasis en la ética, los valores y la espiritualidad. Se está volviendo un mundo en el que la cultura y la espiritualidad no deben ser meramente reconocidos sino que deben llegar a ser la piedra angular de las prácticas comerciales. Si los hombres de negocios no aprecian esta dimensión espiritual-cultural, entonces tendremos más problemas en los negocios internacionales.

"Así es que tiene dos activos importantes para el punto de vista de un hombre de negocios," dijo el Sr. Lee. "La conexión horizontal y el concepto espiritual, que tanto se necesita actualmente y de manera particular en los Estados Unidos."

Yo le dije, "A que se refiere con en términos prácticos?"

El respondió, "Por ejemplo, Shell Oil o Intel invierte grandes cantidades, varios millones de dólares, digamos en la India, o África, Nigeria. Reclutan a expertos con doctorado en economía para ver el diseño de la estrategia para la inversión. Sin embargo, sus expertos tendrán un conocimiento limitado acerca de las reacciones de la gente local."

"Así es que siempre, en los corporativos planean para problemas en el extranjero. Así Porque no pueden ver ambos lados No pueden ver la reacción o punto de vista local. Presente su perspectiva para indicar el vínculo faltante entre estrategia y el punto de vista corporativo y el punto de vista de la comunidad. Si alguien puede llegar a dicho premonición, entonces es una inversión segura."

"Al mismo tiempo, si una empresa invierte en la India, también pueden tener muchos empleados en la India. Pudieran decir 'Ya tenemos un experto ahí.' Pero no al nivel que Matsumura expresa. Incluso a nivel superior, no hablarían con franqueza. Pero usted, Sr. Matsumura, su conexión es el *concepto* de conexión. La gente local le diría de manera franca lo que les gusta y lo que no, cuales corporativos en los Estados Unidos no escuchan."

"Es por eso que usted puede ver el vínculo faltante desde el punto de valor de mercado hasta el de la estrategia. Es por eso que su conexión horizontal le proporciona el vínculo faltante, lo que muchos expertos con doctorado no pueden producir."

Cuando conocí por primera vez al Sr. Mark Moody-Stuart, presidente de Royal Dutch/Shell Oil Company con el fin de invitarlo a la Conferencia Regional par Asia Central en Konya, Turquía en 1997, tuvo lugar la siguiente conversación:

"Sr. Moody-Stuart, usted no nos necesita cuando se reúne con cualquier presidente de los países de Asia Central. Usted lleva a cabo contratos comerciales con presidentes acerca de producción de petróleo. Sin embargo, los problemas no se centran en los gobiernos centrales, sino a nivel de comunidades locales donde ustedes excavan para extraer petróleo. Las comunidades locales no necesariamente están de acuerdo con los contratos comerciales celebrados por su presidente con Shell. Shell Oil Company, con un total de ingresos de \$185 billones, no puede traer a las comunidades locales para sentarse a la mesa de negociaciones. Nosotros, sin poder económico, podríamos invitar a las comunidades locales y a personas con distintos antecedentes religiosos para venir a las negociaciones y discutir el desarrollo económico regional. Esta es la diferente función que cada uno tiene. La participación en los negocios es crucial para el desarrollo humano."

NR: ¿La pregunta es cuál es el beneficio para el negocio?

Mi cuestión es ésta: yo admiro su país enormemente. Es 180 grados diferente al mío. Japón tiene un sentido de tradición y construcción basada en el consenso, así como un alta conciencia del protocolo. Su país no está orientado hacia la tradición, no tiene conciencia del protocolo y no está consagrado a la construcción basada en el consenso. Todo descansa sobre la habilidad personal. Así es esa diferencia de 180 grados. Y existe mérito en ambas partes. Ese es un punto fuerte de los estados Unidos, mismo que yo no tengo en mi país. La ignorancia es debilidad – ignorancia del resto del mundo. Tal vez podemos decir que un superpoder puede ignorar. Tal vez. Pero es básicamente ignorancia respecto del resto del mundo.

NR: Y su experiencia es por todo el mundo durante muchos, muchos años. No sólo su conexión con las Naciones Unidas, sino los viajes y las conexiones y el acceso—

Lo que quisiera decirle a los Estados Unidos es que ustedes deben comprender un nuevo tipo de confrontación. Si ellos no entienden, van a tener problemas comerciales internacionales. No se trata de la Primera o Segunda Guerras Mundiales. No es una guerra de ideologías políticas. Es un conflicto religioso/étnico, un Nuevo tipo. Ustedes tienen que entender la dimensión espiritual/cultural. De otra forma podrían tener una gran brecha con la gente local. Soy un firme creyente de que las cosas pueden ser cambiadas y propiciadas por los individuos. El concepto debe ser reproducido por el individuo, pero no por la institución.

Cualquier tabú tradicional debe ser trascendido solamente por el individuo. Quizá yo no represente el típico carácter de los japoneses ni de la burocracia de las Naciones Unidas. Todo el tiempo estoy buscando el significado de la espiritualidad.

NR: No, por supuesto.

Cuando se trata de resultados no materiales los hombres de negocios tienen dificultad en ver su valor. Esperan resultados tangibles y visibles, basados en cálculos matemáticos.

Por lo tanto, estoy en el reto de inspirar a los hombres de negocios a crear una imagen pública única y la práctica del liderazgo. Por ejemplo, el nuevo presidente de una empresa muy importante decidió establecer el puesto de consejero diplomático, y atendió una sesión de estrategia de mercado en la India. Los consumidores lo verán como un nuevo tipo de líder que entiende los problemas espirituales y culturales locales y que contribuirá para la construcción consensual. Los consumidores ven su estilo de administración con una perspectiva fresca y también apreciarán en sus productos una calidad superior. Y los presidentes tienen que proporcionar una imagen pública para su empresa. Sus relaciones públicas. El público ve que el nuevo Presidente está haciendo un esfuerzo por entender *este* siglo y no el siglo pasado. Así es como lo veo.

NR: ¿De que manera ve usted el papel del hombre de negocios en la creación de un mundo mejor, uno más pacífico, armónico en comparación con el papel de los políticos?

Mi duda es si mis conceptos y logros pueden ser o no atractivos para el mundo empresarial.

¿Existe mucha controversia y discusión acerca de esto? ¿Cuál es el grupo que será líder en el tercer Milenio?

Yo no veo una solución milagrosa, trátase del Presidente de los Estados Unidos, el Secretario-general de las Naciones Unidas o cualquier otro cargo, para resolver esta tendencia hacia este nuevo tipo de confrontación que predije hace 23 años. Yo no predije lo que pasaría al Centro de Comercio. Yo predije el fenómeno, las tendencias, el carácter del conflicto. Esto es porque creo en la energía volcánica. El comportamiento humano ya ha producido energía volcánica. Se produce por seres humanos; Seres humanos aquí, en el presente, que no pueden detenerla. Sólo Dios.

Durante los cuatro o cinco millones de años de la historia de la humanidad, no ha habido un solo año de paz en todo el mundo. Así es que de cierta manera, la guerra ha estado con nosotros durante mucho, mucho, mucho, mucho más tiempo y los tiempos de paz no existen, En términos prácticos. Pero, en general, para mí, se trata de actitud. La actitud produce su percepción. Así es que si su percepción es incorrecta, y diga lo que diga, aunque utilice las mismas palabras, la gente no lo aceptará. La gente no podrá ser convencida basándose en una teoría. La emoción humana no se basa en una teoría. La emoción humana es emoción humana.

Derechos reservados © 2005, World Business Academy, 428 Bryant Circle, Suite 109, Ojai, CA 93023

Academy Phone 805 640-3713 Fax 805 640-9914 Website

www.worldbusiness.org

Editor Senior, David Zweig, davidz@worldbusiness.org Teléfono 510 547-3223