

# El decálogo del facipulador

Dr. Gilbert Brenson Lazán, Colombia, EEUU. ● ● ¿Qué es la Facipulación? La Facipulación es el antiguo arte, ciencia y tecnología de hacer que otros hagan lo que usted quiere que hagan, mientras piensan que es idea propia. Tiene sus raíces en las primeras épocas de la civilización: el primer facipulador fue la serpiente cuando le endulzó los oídos a Eva con las promesas de omnisciencia y omnipotencia. Los griegos perfeccionaron la ciencia pero la llamaron diplomacia.

*Aunque la facipulación se hace bajo el disfraz de facilitación (así su nombre), no confunda las dos. El objetivo de la facilitación es el de catalizar, agilizar, acelerar o fortalecer los recursos y procesos sinérgicos y evolutivos inherentes en cada sistema. La facipulación no pierde tiempo y eficiencia con semejantes tonterías. Además, la evolución es muy peligrosa: usted corre el riesgo de que no lo vuelvan a contratar.*

## El Decálogo del facipulador:

**1. Consultar antes con el jefe:** Antes de cualquier taller o trabajo de grupo, consulte primero con el jefe de los participantes para saber qué es lo que él o ella realmente quiere. Recuerde que es el Jefe el que firma su cheque.

**2. Crear dependencia:** Es importantísimo que el grupo y todos sus integrantes reconozcan que no pueden hacer nada sin usted. Así que periódicamente debe inventar un nuevo estudio de clima organizacional o un nuevo curso o taller que ellos puedan tener, preferiblemente utilizando las palabras inglesas o japonesas de moda en el desarrollo organizacional. De esta manera usted podrá hacerse el indispensable.

Sin embargo, esta destreza no es necesaria si usted controla los fondos, una situación hecha a medidas para el facipulador. Lo único que tiene que hacer en este caso es utilizar frases claves en momentos propicios, como: "Hagan lo que consideren mejor, pero mi agencia no va a estar muy contenta con..." u "Olviden que yo controlo todos los desembolsos; díganme tranquilamente lo que piensan".

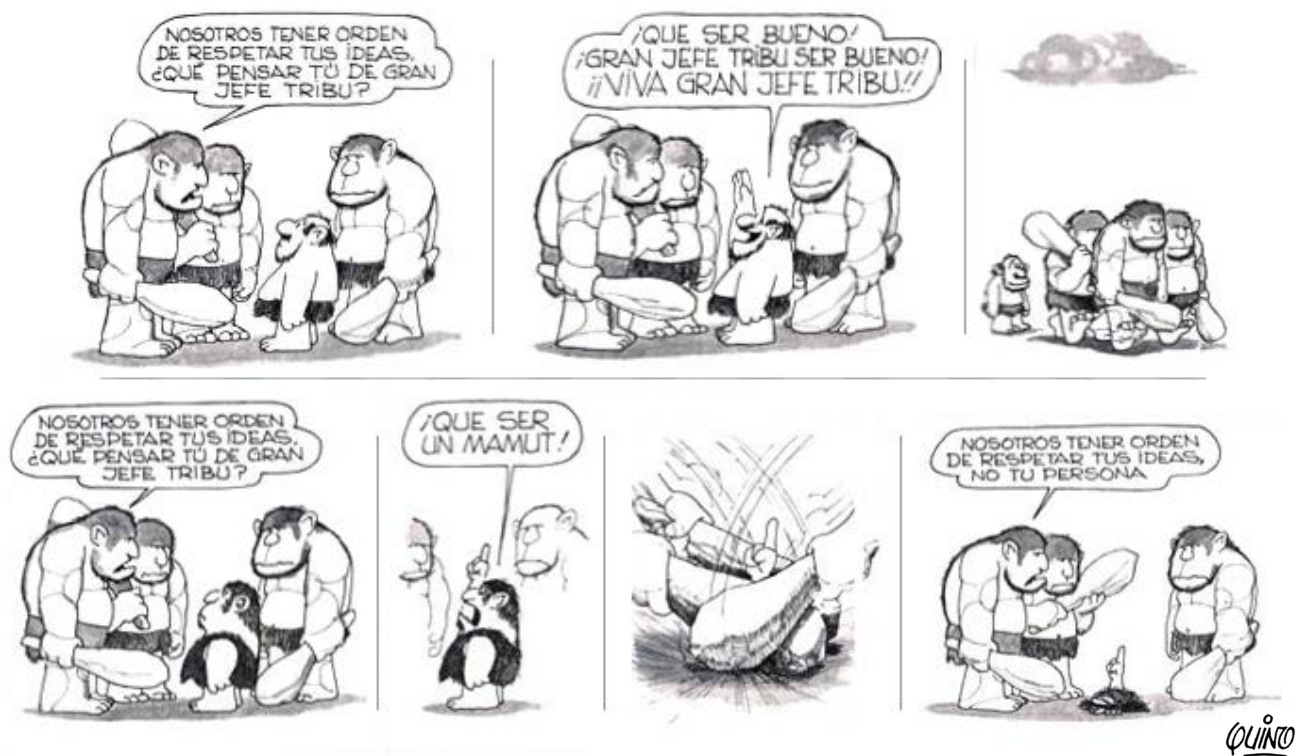
**3. Evaluar subjetivamente:** La facipulación utiliza exclusivamente una evaluación subjetiva de sus resultados, generalmente realizada después de terminar un taller cuando todo el mundo recién ha comido. Los cocteles de despedida son una excelente herramienta para mejorar la evaluación. No pierda tiempo con mediciones de impacto o de cumplimiento de objetivos específicos de aprendizaje.

**4. Cultivar los chivos expiatorios:** De igual manera que utilizamos a otras personas para adelantar nuestras ideas, una parte importantísima de la facipulación es siempre tener a quién culpar cuando las cosas van mal. Esto requiere que usted nunca acepte la responsabilidad por el impacto de sus acciones. Aprenda el uso oportuno de frases como: "Les advertí pero no me hicieron caso" o "Sólo soy asesor aquí".

**5. Remitir a los desmotivados al psicólogo:** Si alguien cuestiona su gestión o su metodología, sugiera sutilmente (delante de otros) que debe buscar una asesoría psicológica personal por sus "obvios rasgos sociopáticos y falta de solidaridad y colaboración". El éxito de sus grupos depende de su habilidad de sacar las "manzanas podridas" que están envenenando a los demás.

**6. Evitar los problemas de la concertación:** Ya que usted sabe lo mejor para el grupo, no pierda tiempo y energía en esos ridículos procesos de concertación. Usted es capaz de hacerles decidir lo que usted quiere y luego hacerles pensar que ha sido por consenso. Los equipos auto-dirigidos de trabajo son especialmente peligrosos, a menos que usted logre que lo nombren asesor permanente.

**7. Hablar sin comprometerse:** Aprenda a usar únicamente aquellas palabras con múltiples significados diferentes y así nunca es necesario comprometerse. También sirve para poder decir ante cualquier dificultad posterior: "Ustedes no me entendieron". De especial utilidad son frases como: "Vamos a tratar de...", "Eso es muy relativo", "Todos los expertos saben que...", "Quién sabe..." o "No se puede...".



**8. Saber fingir escuchar:** Aprenda el arte de asentir con la cabeza y decir, con su mejor sonrisa condescendiente: “¡Comprendo!”, después de cada bobada que dicen. Muchas veces su éxito va a depender de su habilidad de convencer a algún pobre diablo de que él fue el autor de una idea que usted tiene y quiere implantar. Para lograrlo, es muy útil parafrasear o repetir parte de lo que dijo el otro, metiendo al final las palabras y frases que usted quiere oír: “Si te entiendo bien, para lograr las metas y reducir el estrés del equipo, estas sugiriendo que todo el personal trabaje una hora extra cada día, ¿así es? ¡Excelente idea! Entonces ya que está decidido, podemos...”.

**9. Elogiar todo menos iniciativa:** Usted debe elogiar efusiva y públicamente a cualquier persona que diga o haga lo que usted quiere. Sin embargo, si se pone a elogiar al grupo o a un individuo por su iniciativa, sus cualidades personales o su autonomía, le cogerá ventaja y usted correrá el riesgo de que se les suban los humos hasta llegar a pensar que pueden hacer las cosas sin usted.

**10. Convencer con pseudo-preguntas:** Todos sabemos que la gente no sabe lo que quiere, mucho menos lo que necesita, entonces no pierda tiempo preguntándole. Usted es el experto y debe decidirlo por ella y luego convencerle de lo que necesita saber y hacer. Puede lograrlo con pseudo-preguntas como: “¿Has pensado en la posibilidad de...?” o “¿No crees que sería mejor...?”.

**Epílogo:** Si usted sigue fielmente todos estos mandamientos, tendrá una carrera muy exitosa y muy bien paga como facipulador. Será muy cotizado donde quiera que haya un líder que quiere imponer su voluntad sobre sus seguidores. Usted encontrará muchos clientes en el sector privado, donde quieran explotar a la gente, en el sector público donde quieran robar de la gente o en el tercer sector (ONG's sin ánimo de lucro) donde quieran subyugar a la gente.



**Gilbert Brenson-Lazan, socio fundador** – AMAUTA INTERNATIONAL, LLC-West Hartford, CT, EEUU. Psicólogo Social con cuarenta años de experiencia internacional en psicoterapia clínica, facilitación, formación profesional y consultoría. Es autor de veintiocho libros, Miembro Fundador Honorario de la Asociación Latinoamericana de Facilitadores (ALFA). Ha sido docente de postgrado en más de 24 universidades y cuenta con experiencia en asesoría y capacitación organizacional en más de 300 instituciones a nivel mundial. Publicamos en el MetaaccionMagazine No. 4 su artículo: 8 competencias clave que debe desarrollar un facilitador.