



Entrevista a Claudio Gregoire, Psicólogo laboral,
autor de "Puede ser un buen día", conferenciante motivacional y discapacitado visual

"En los momentos de crisis hay que pasar a la acción"

Gregoire habla en esta entrevista de superación y de emprendimiento. Tras quedarse ciego a los 17 años, decidió estudiar psicología en su país natal, Chile. Fue el primer invidente que se licenció en dicha especialidad. Utiliza su ejemplo de superación para motivar a otros. En momentos de crisis aconseja emprender: "es momento para la acción".

Mónica Daluz. Periodista

Usted dice que no tiene nada de extraordinario, que la capacidad de superación la tiene todo el mundo, pero no todos los individuos recibimos el mismo alimento emocional, ese que nos ayuda a reunir las fuerzas necesarias para no tirar la toalla. ¿De dónde saca usted la fuerza?

Mirando atrás en el tiempo pienso que tengo, como fortaleza, la capacidad de automotivarme, y eso sí que no lo tiene todo el mundo. La gente siempre busca que la motivación venga de alguien que está fuera de él: del jefe, de la familia, etc. El resto, los conocimientos, las habilidades, se adquieren con el tiempo, pero para que una persona pueda salir adelante ha de tener motivación, y ello implica tomar la decisión de salir adelante.

... Ese momento en el que decides que, 'hasta aquí hemos llegado y voy a cambiar mi "chip"'.... En usted, ¿cuál fue ese punto de inflexión?

En mi caso fue porque no tenía casi otra alternativa. Cuando una persona se halla en una situación de crisis, con un problema profundo, tiene dos alternativas: o toma la decisión de salir adelante, o toma la decisión de esperar a que las cosas se solucionen solas. Yo tomé la decisión de salir adelante.

Cuentan de usted que la canción de Serrat, Hoy puede ser un gran día, le ayudó en ese momento de revulsión interna, ¿es cierto?

Sí, la ponía a todas horas. El título de mi libro alude a ella: Puede ser un buen día.



Ha dicho el pianista y cantaor flamenco Diego Amador en declaraciones recientes que prefería "no saber tanto de la vida y haber sufrido menos". ¿Es usted de los que piensa que pasarlo mal, atravesar dificultades, es siempre positivo para crecer como persona, o eso es sólo algo que nos hemos inventado para aliviarnos el sufrimiento?

Creo que hay ciertos falsos mitos con respecto a esto. Cuando uno está verdaderamente en una crisis, sin trabajo, etc., o una empresa que está a punto de quebrar, llega alguien de fuera y le dice, "no importa, esto es una oportunidad"... eso no sirve. En las crisis lo único que necesitas es tomar buenas decisiones; luego, con el tiempo uno sabrá si tomó la decisión correcta y aprenderá de ello pero, justo el momento de la crisis no es momento para aprender, es momento para salir adelante, es época de actuar. Esa es la diferencia entre la gente que tiende a emprender y la que no: el emprende-

dor, en los momentos de dificultad, actúa, el no emprendedor se queda esperando algo, no sé qué será, pero se queda esperando a que pase algo...

Un importante economista catalán afirma que "la actitud de resistir es morir un poco cada día"...

Exacto. Es momento de actuar.

El suyo no habrá sido un camino de rosas, en fin, sólo con tomar la decisión, no debió ser suficiente. ¿A que barreras, físicas, tecnológicas y sociales se enfrentó?

La decisión más fácil que podía tomar era la de quedarme en mi casa; mis padres se habrían hecho cargo de mis gastos y mi vida hubiera sido tranquila y estable. La decisión que yo tomé era la opción más difícil. Las condiciones en las que decidí comenzar a estudiar psicología eran las más adversas. Chile está en pañales en materia de integración de discapacitados. Allí, el ingreso a las universidades es arbitrario, depende del director; yo traté de matricularme en alguna de las dos universidades tradicionales de mi región pero en ambas me dijeron que no. La razón era tan absurda como que nadie hasta entonces había estudiado psicología siendo completamente ciego. Y, sí, con la decisión no basta, y es que la mayor dificultad con la que me hallé, y que me he dado cuenta de que es común a todas las crisis, las de las personas, las de las empresas, las de los países..., es la confianza. La base de todo es la confianza. En aquel momento nadie confiaba en mí.



Tal vez, ni siquiera usted mismo.

En efecto. No es, como cree la gente, que una vez tomas la decisión ya va a salir todo bien. Es un proceso. Desde que decidí salir adelante hasta que lo empecé a ver claro, a tener un trabajo, etc., pasaron 15 años. La mayor dificultad es desanimarse, decir: esto no vale la pena. Momentos de tirar la toalla, ha habido muchos. Había quien decía: ¿pero cómo va a ejercer de psicólogo si no ve? Pues tal vez, que yo no vea, al paciente le da un ambiente de anonimato que podía ser positivo. Me encontré con prejuicios positivos y negativos, pero en momentos en los que estás en la cuerda floja tiendes a ver más los negativos. Sin embargo, cuando uno da un paso adelante adquiere más confianza para dar el segundo paso. Poco a poco fui encontrando mi camino: lo que me diferencia a mí de otro psicólogo es mi historia. No tuve las mejores condiciones, pero creo que cuando alguien sale adelante justamente es aquel al que no se le dan las mejores condiciones. El que tiene estabilidad, un sueldo..., no tiende a emprender, tiende a acomodarse a lo que ya tiene, que ya es bueno. Así que, evoluciona, pero no emprende.

Ese es uno de los problemas de la educación actual, los jóvenes no sólo tienen satisfechas todas sus necesidades sino también todos sus caprichos, con vidas fáciles y cómodas; en estas condiciones es difícil extraer algo en su interior que sea innovador, que ayude a la sociedad a avanzar.

Estoy de acuerdo. El emprendedor es, precisamente eso: el que crea algo de la nada. Yo siempre he creído que el emprendimiento debería ser una competencia que se enseñara desde la cuna. No es una habilidad que se pueda enseñar a los 30 años, ni siquiera en la universidad. La escuela debería ser transversal en emprendimiento. Pasaría lo contrario de lo que pasa

■ **“Todo el mundo quiere estabilidad, alguien que le asegure su sueldo, que se encargue de que lo motiven..., que todo dependa de otro.”** ■

ahora: aquí, el joven, cuando sale de la universidad lo primero que se pregunta es ‘dónde puedo buscar trabajo’, nunca, ‘dónde puedo hacer trabajo’. Todo el mundo quiere estabilidad, alguien que le asegure su sueldo, que se encargue de que lo motiven, de sus cursos de formación, en fin, que todo dependa de alguien. No olvidemos que uno es tan emprendedor cuando crea una empresa como cuando conquista un amor o cuando hace que su hijo vaya a la universidad. Emprender es hacer algo, cualquier cosa; se necesitan distintos conocimientos, pero las mismas habilidades.

¿Qué mensaje dirigiría a los responsables de los departamentos de recursos humanos para que se animen a normalizar la contratación de personal discapacitado?

Por un lado, por una cuestión de responsabilidad social; hoy las marcas se van fidelizando en la gente por la responsabilidad, tanto económica, medioambiental, como social, que demuestra la organización. Una empresa, si es diversa, es mejor percibida por su cliente. Por otro lado, porque las actitudes se contagian. Cuando entras a trabajar en una empresa con gente feliz, te sientes feliz; cuando la empresa es triste, te entristeces, y lo mismo con el miedo. Ese es hoy un problema, que tenemos muchos empleados miedosos, no sólo los empleados de baja cualificación, los directivos también tienen miedo. Contratar a discapacitados sería muy positivo, porque la actitud que pueden contagiar a una empresa es el esfuerzo: el resto de los empleados piensa: ‘si esta persona, que viene en silla de ruedas, lloviendo..., logra



cumplir con su objetivo, yo, que tengo mis dos piernas, con mayor razón’.

Pero no olvidemos que el segmento de los discapacitados es como todos; hay buenos trabajadores y malos trabajadores. Por eso es importante hacer un buen proceso de selección. Buscar a la persona adecuada, aquella que cumpla con las habilidades que el empresario quiere contagiar a la empresa. Las empresas tienen que atreverse a contratar discapacitados.

Nos hemos intercambiado algunos correos electrónicos para preparar esta entrevista, le confieso que me intriga cómo lee usted los mails, además tiene un blog y ha escrito un exitoso libro. ¿Cómo lo hace? ¿De qué herramientas tecnológicas dispone?

En el computador tengo un software que me va hablando, lo que pongo me lo va leyendo una voz robótica, así que puedo navegar por Internet, leer mis mails, escribir en mi blog, y mi primer libro lo escribí completo en el ordenador. En mi época de estudiante me juntaba con compañeros que me leían, me leía mi mamá, mi hermana... Hoy existen muchas herramientas y también muchas personas en las que los discapacitados se pueden apoyar, como la Fundación Prevent, con la que colaboro, y que se dedica a promover la inclusión de personas con discapacidad.